

Offene Seminare

Jahresprogramm 2012



Top-Management | Verkauf | Führung
Methodik | Personalentwicklung
Persönlichkeitsentwicklung | Kommunikation

Editorial



Andreas Werner, Geschäftsführer



Peter Lingenfeller, Geschäftsführer

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

„Das Geheimnis des Könnens liegt im Wollen.“ Dieses bekannte Zitat des italienischen Freiheitskämpfers Giuseppe Mazzini (1805-1872) ist für das hr Team Anspruch und Ansporn zugleich, denn Personal- und Führungskräfteentwicklung muss mehr sein als Wissensvermittlung. Sie muss auch mehr sein als bloße - und damit meist nur kurzfristige - Verhaltensänderung. Sie muss vielmehr die innere Einstellung und Motivation von Mitarbeitern und Führungskräften verändern, um sie auf der Grundlage der jeweiligen Unternehmensziele und -werte nachhaltig zu entwickeln.

Dafür stehen wir als hr Team seit mehr als 40 Jahren. Unsere Kunden aus allen Branchen und aller Größen profitieren dabei neben unseren firmeninternen Leistungen von unserer Kompetenz bei Offenen Seminaren. Damit haben Sie die Möglichkeit, einzelne Mitarbeiter und Führungskräfte speziell weiterzuquali-

fizieren und gewünschte Einstellungs- und Verhaltensänderungen zu erreichen.

Wir selbst haben uns auch verändert und so erscheint der Ihnen vorliegende Katalog in einem neuem Design und Logo. Zudem finden Sie ab sofort alle buchungsrelevanten Informationen (Termine, Preise, Orte etc.) auf einer Seite und unser gesamtes Jahresprogramm 2012 kostenfrei als E-Book auf: www.hrteam.de Wir freuen uns darauf, weiter mit Ihnen den Weg in eine erfolgreiche Zukunft zu beschreiten.

Ihr hr Team, Auslöser und Begleiter gewollter Entwicklung

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Andreas Werner'.

Andreas Werner

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Peter Lingenfeller'.

Peter Lingenfeller



hr 1: Seminare für das Top-Management und die Unternehmensführung



hr 2: Seminare für Verkaufsmitarbeiter

Inhaltsverzeichnis

Editorial	3	hr 1	Seminare für das Top-Management und die Unternehmensführung	15
hr Team Partner Ihres Erfolges – Seit über 40 Jahren firmenintern, firmenspezifisch, individuell	6	hr 2	Seminare für Verkaufsmitarbeiter	23
Offene Seminare Ein breites Angebot zur Weiterentwicklung	11	hr 3	Seminare für Führungskräfte	33
Offene Seminare Unsere Serviceleistungen und organisatorische Hinweise	12			



hr 5: Seminare zum Themengebiet Personalentwicklung



hr 6: Seminare für die persönliche Weiterentwicklung



hr 3: Seminare für Führungskräfte



hr 4: Seminare zur Entwicklung von methodischen Kompetenzen

hr 4	Seminare zur Entwicklung von methodischen Kompetenzen	47	Schnellübersicht Entscheidungshilfe für Offene Seminare aus dem Bereich „Persönlichkeitsentwicklung“ (aus hr 6 und hr 3)	88
hr 5	Seminare zum Themengebiet Personalentwicklung	57	Themen- und Terminübersicht Jahresprogramm 1012	92
hr 6	Seminare für die persönliche Weiterentwicklung	63	hr Team – Trainer, Berater und Kooperationspartner	98
hr 7	Seminare zur Entwicklung der kommunikativen Kompetenz	75	Unsere Geschäftsbedingungen Seminaranmeldung	103 105



hr 7: Seminare zur Entwicklung der kommunikativen Kompetenz

hr Team Horst Rückle GmbH
Röhler Weg 7
71032 Böblingen

Telefon 0 70 31/72 65-0
Fax 0 70 31/72 65-50
E-Mail hrteam@hrteam.de
www.hrteam.de



hr Team Partner Ihres Erfolges – Seit über 40 Jahren firmenintern, firmenspezifisch, individuell

Unsere Vision

Auslöser und Begleiter gewollter Entwicklung

Wir sind das hr Team: Experten aus der Praxis, die sich auf Unternehmensentwicklung, Führung und Vertrieb spezialisiert haben. Wir unterstützen Unternehmen, Führungskräfte und Mitarbeiter durch Beratung, Training und Coaching.

Für unsere Kunden steht das hr Team als Marke mit höchster Qualität und Professionalität.

An uns selbst stellen wir höchste Anforderungen. Die exzellente Qualifikation und Professionalität aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter garantiert die Zufriedenheit unserer Kunden. Und das seit über 40 Jahren. Damit dies so bleibt, leben wir, was wir trainieren: permanente intensive Weiterbildung und Entwicklung.

Wir erleben das hr Team als die beste Umgebung, in der wir je gearbeitet haben.

Jeder von uns übernimmt die Verantwortung für eine offene, wertschätzende, direkte und zielgerichtete Zusammenarbeit.

Unsere Geschäftsfelder

Training und Coaching

Wir trainieren und coachen Zielgruppen aller Funktionen und Hierarchieebenen. Schwerpunktthemen sind: Führungskräfteentwicklung, Vertriebsentwicklung, Persönlichkeitsentwicklung, Teamentwicklung, Methodik und Kommunikation.

Beratung und Konzeption

Unsere Berater entwickeln in Projektteams auf der Grundlage von Vorgesprächen, Interviews, Fragebögen und verfügbaren Unterlagen kundenindividuelle Konzeptionen für das gesamte Spektrum der Personal- und Organisationsentwicklung.

Change Management

Wir begleiten Sie bei Veränderungsprozessen in Ihrer Organisation, um mit Ihnen die Weichen für die Zukunft zu stellen. Die Herausforderung: Komplexität überschaubar zu machen und mit zielgerichteter Kommunikation die Mitarbeiter für die Richtung zu gewinnen.

Offene Seminare

Pro Jahr besuchen über 11.000 Teilnehmer unsere Seminare aus den Bereichen Führung, Verkauf, Methodik, Personalentwicklung, Kommunikation und Persönlichkeitsentwicklung.

Hervorragend

Wir erbringen nachhaltig wirksame, auf hohem Qualitätsniveau stehende Leistungen. Wir unterstützen unsere Kunden im Sinne ihrer Ziele und Werte durch professionelles Handeln.

Wertschätzend

Wir gestalten die Beziehungen zu unseren Kunden, Partnern und Kollegen respektvoll und fair. Wir verstehen es als unsere Aufgabe, die Konsequenzen individuellen und unternehmerischen Handelns bewusst zu machen und Chancen zur Weiterentwicklung aufzuzeigen.

Initiativ

Wir treiben gewollte Entwicklungen voran und engagieren uns für innovative und zielführende Ideen. Wir verbinden Neues und Bewährtes zu pragmatischen Lösungen für unsere Kunden und für uns selbst.



Das hr Team in Zahlen, Daten und Fakten

Gründungsjahr:	1970	Partnerschaften:	ELDA (European Leadership Development Alliance), Career Partner GmbH
Firmensitz:	Böblingen	Auszeichnungen:	ASTD - Leadership Award, Internationaler Deutscher Trainingspreis u.a. in 2010/11 und 2011/12
Stammkapital:	€ 358.000,-	Medien:	Diverse Buchveröffentlichungen, Hörfunk, TV
Geschäftsführer:	Peter Lingenfeller, Andreas Werner	Sonstige Aktivitäten:	Lehraufträge an Universitäten, Akademien und Fachhochschulen
Mitarbeiter:	15 Mitarbeiter im Innendienst und mehr als 25 kooperierende Trainer, Berater und Coaches (Kooperationspartner)	Geschäftsfelder:	Training und Coaching Beratung und Konzeption Change Management Offene Seminare
Teilnehmer:	mehr als 11.000 pro Jahr		
Volumen:	mehr als 5.000 Tage pro Jahr		

hr Team Partner Ihres Erfolges – Seit über 40 Jahren firmenintern, firmenspezifisch, individuell

Als Trainings- und Beratungsunternehmen verfügen wir über langjährige Erfahrung in der Begleitung unserer Kunden; sowohl in Deutschland als auch international. Die nachfolgend aufgeführten und von uns in den letzten beiden Jahren durchgeführten Trainings- und Beratungsprojekte geben einen Überblick über unsere Erfahrung und Kompetenz.

Führung

- Führungstrainings für die Umsetzung von Unternehmensphilosophien
- Coaching von Führungskräften der ersten und zweiten Ebene
- Konzeption und Durchführung von Executive Leadership Programmen
- Konzeption und Durchführung von Führungsnachwuchsentwicklungsprogrammen
- Gestaltung und Durchführung von FK-Entwicklungsprogrammen
- „Führen für Frauen“
- Die Führungskraft als Coach
- Zielvereinbarungsgespräche erfolgreich führen
- Kritik- und Anerkennungsgespräche
- Verantwortungsbewusst delegieren
- Selbstmarketing für Führungskräfte
- Teamleitung und Teamfähigkeit optimieren
- Outdoortraining – Führung und Teamentwicklung
- Mitarbeiter- und Teambesprechungen effektiv leiten

Vertrieb

- Aufbau von internationalen Key-Account-Vertrieben
- Intensivtrainingsmaßnahmen „Preisverhandlungen“ für Key-Account-Manager
- Einführung und Schulung von Vertriebsinformationssystemen
- Qualifizierung von Sachbearbeitern für die aktive Kundenbetreuung
- Konzeption, Organisation, Durchführung und Evaluierung eines mehrstufigen Entwicklungsprogramms zur Einführung einer Vertriebsorientierung
- Weiterentwicklung der Kundenorientierung
- Internationale mehrmodulige Vertriebsentwicklungsprogramme
- Master of Sales Engineering
- Kundendiensttechniker – Zwischen Beziehungspflege und Konfliktbearbeitung
- Messeauftritte effizient und wirkungsvoll gestalten
- Vertrieb im Export
- Coaching für Spitzenverkäufer



Peter Lingenfelser und Andreas Werner bei der Verleihung des Internationalen Deutschen Trainingspreises 2011/2012 am 21. September 2011 in Köln.

Personalentwicklung

- Moderation und Beratung bei der Entwicklung und Realisierung von Unternehmensleitbildern
- Durchführung von Workshops zu den Themen Werteentwicklung, Führungsleitlinien etc.
- Entwicklung und Durchführung von Assessment Centern und Entwicklungsprogrammen zur Personalauswahl und Führungskräfteentwicklung
- Managementpotenzialanalysen für Geschäftsführer und Führungskräfte
- Konzeption und Einführung von leistungsabhängigen Vergütungssystemen
- Einführung von Zielvereinbarungssystemen
- Einführung von Personalentwicklungssystemen und -instrumenten
- Einführung von Mitarbeiterbeurteilungssystemen

- Konzeption und Durchführung von Trainingsmaßnahmen zur Analyse und Erstellung von Arbeitszeugnissen
- Konzeption und Durchführung internationaler Management Audits
- Development Center, Bildungsbedarfsanalysen

Kommunikation/Methodik

- Kommunikations- und Motivationstrainings
- Moderation von Teambildungs- und Teamoptimierungsprozessen
- Auftreten und Wirkung in der Öffentlichkeit u. a. für die Deutsche Fußball-Nationalmannschaft
- Professionelle Rhetorik und Kommunikation
- Moderations-, Konflikt-, Team und Sozialkompetenzmaßnahmen
- Moderation und Durchführung von Großveranstaltungen

*Für unsere Arbeit
wurden wir in
den letzten beiden
Jahren mit dem
Internationalen
Deutschen
Trainingspreis
ausgezeichnet.*



Offene Seminare

Ein breites Angebot zur Weiterentwicklung

hr Team Offene Seminare

Der Geschäftsbereich hr Team Offene Seminare bietet mit seinem Leistungsspektrum ein umfassendes Seminar- und Dienstleistungsangebot zur beruflichen und persönlichen Weiterentwicklung. Die Seminare dienen der Entwicklung individueller Fähigkeiten und Fertigkeiten der Teilnehmer.

hr Team Offene Seminare eignen sich in idealer Weise:

- zur Integration neuer Mitarbeiter in bereits laufende, firmeninterne Maßnahmen
- zur individuellen Förderung Einzelner
- wenn interne Seminare zeitlich oder inhaltlich nicht zum Weiterbildungsbedarf der einzelnen Personen passen
- zur Vorbereitung auf neue oder höhere Anforderungen
- zur gezielten Höherqualifizierung einzelner oder mehrerer Mitarbeiter und Führungskräfte.

Alle Offenen Seminare sind inhaltlich aufeinander abgestimmt und entsprechen neuesten Erkenntnissen des Erwachsenenlernens.

Das Angebot richtet sich an Inhaber, Führungskräfte, Projektleiter, Verkaufsleiter, Verkäufer und andere Mitarbeiter aller Branchen.

Unser Gesamtangebot von verschiedenen, aufeinander aufbauenden Seminaren in 7 Schwerpunktbereichen ermöglicht es, durch sinnvolle Verknüpfungen individuelle berufliche oder persönliche Weiterbildungsziele entsprechend Ihren Anforderungen und Zielen zu erreichen.

Alle Offenen Seminare finden in kleinen lernaktiven Gruppen statt. Dadurch ist der individuelle Nutzen für den einzelnen Teilnehmer besonders hoch.

Auf Wunsch stellen wir für Sie personenspezifische Förderprogramme auf der Basis unserer Offenen Seminare zusammen.

Weitere ausführliche Informationen zu den jeweiligen Offenen Seminaren sowie zu unseren weiteren Geschäftsfeldern erhalten Sie online unter www.hrteam.de

Offene Seminare

Unsere Serviceleistungen und organisatorische Hinweise

Vor den Seminaren

- Ausführliche Seminarbeschreibungen und kompetente Beratung
- Fragebogen zur Erwartungsabfrage bei der Seminaranmeldung
- Wir stellen den Teilnehmern vor dem Seminar eine Entwicklungskarte zur Verfügung, auf der sie ihre Erkenntnisse zur eigenen Weiterentwicklung festhalten und weiterverfolgen können. Sie enthält die Kernkompetenzen, die im Seminar vermittelt werden. Jeder Kernkompetenz sind beobachtbare Verhaltensweisen zugeordnet. Die Entwicklungskarte gibt den Teilnehmern dabei die Möglichkeit, ihre Fähigkeiten und Fertigkeiten einzuschätzen, um damit ihre Trainingsbedarfe zu bestimmen.
- Vorabzusendung von Analysen, Fragebögen, Auszügen aus den Seminarunterlagen etc. zur Vorbereitung auf bestimmte Seminare

Während der Seminare

- Die Teilnehmer erhalten ihre Entwicklungskarte zum Seminarbeginn zurück und haben die Möglichkeit, weitere Erkenntnisse einzutragen. Es ist das Ziel unserer Trainer, den Teilnehmern bei Übungen im Seminar Feedback und Feedforward zu den benannten Schwerpunkten zu geben.
- Einzelgespräche zwischen Teilnehmer und Trainer zur Klärung persönlicher Stärken und Definition des derzeitigen Trainingsbedarfs
- Zur Transferunterstützung erhalten die Teilnehmer auf Wunsch Literaturhinweise für die Nachbearbeitung, Vertiefung und Erweiterung des jeweiligen Themenbereichs.

Nach den Seminaren

- Fragebogen zur Abfrage des Transfers der Seminarinhalte in die berufliche Praxis
- Ergänzend zum Transfer bieten wir Ihnen auf Wunsch weiterführende Dienstleistungen wie On-the-Job-Training, Einzelcoaching und Supervision.



Tiziana Fiore,
Beratung und Organisation
hr Team Offene Seminare

Telefon 0 70 31/72 65-38
Fax 0 70 31/72 65-55
E-Mail os@hrteam.de
www.hrteam.de

Einen besonderen Service bieten wir für die Kunden, die die Vorteile aus einer intensiven Zusammenarbeit nutzen wollen. Wenn mehr als vier Personen aus einem Unternehmen pro Kalenderjahr an unseren Offenen Seminaren teilnehmen, bieten wir Ihnen besondere Vorteile:

- Sie erhalten ab der fünften Anmeldung pro Kalenderjahr 5 % Rabatt.
- Ab der zehnten Anmeldung pro Kalenderjahr erhalten Sie 10 % Rabatt.
- Ab der fünfzehnten Anmeldung pro Kalenderjahr erhalten Sie 15 % Rabatt.
- Ein persönliches Beratungs- und Konzeptionsgespräch pro Jahr: Vor dem Denkhintergrund Ihrer Unternehmenswerte/-ziele besprechen wir gemeinsam den Weiterbildungsbedarf Ihrer Mitarbeiter und Führungskräfte und entwickeln darauf aufbauend gemeinsam mit Ihnen geeignete Weiterbildungsmaßnahmen.
- Vorrangige Berücksichtigung Ihrer Anmeldungen, wenn für das Seminar eine Warteliste besteht.

Seminaranmeldung

Bitte füllen Sie zur Anmeldung das Formular auf Seite 105 aus und schicken Sie es per Fax oder Post an uns. Gerne können Sie sich auch direkt im Internet unter www.hrteam.de anmelden oder eine E-Mail an os@hrteam.de senden.

Seminarort

Bei der Auswahl geeigneter Seminarräume achten wir auf genügend Platz, Tageslicht, bequeme Stühle, eine angemessene Verpflegung und eine gute Lernatmosphäre. Die Seminarhotels liegen überwiegend in Stadtzentren. Das spart Zeit und Kosten für die Anreise.

Seminarbeginn/-ende

Es beginnen alle Offenen Seminare am 1. Tag jeweils um 10.00 Uhr.

Seminarende ist bei allen mehrtägigen Seminaren am letzten Tag um 17.00 Uhr. Eintägige Seminare beginnen ebenfalls um 10.00 Uhr und enden um 18.00 Uhr. Bitte beachten Sie hierzu auch die angegebenen Zeiten auf der Anmeldebestätigung. Die genauen Seminar- und Pausenzeiten werden mit den Teilnehmern im Seminar abgestimmt.

Zimmerreservierung

Auf Wunsch übernehmen wir für die Teilnehmer die Zimmerreservierung im Seminarhotel. Bitte geben Sie bei der Anmeldung an, für welchen Zeitraum die Hotelreservierung erfolgen soll. Mit der Reservierung durch uns stellen Sie sicher, dass die Teilnehmer im Seminarhotel zu den hr Team Vorzugskonditionen übernachten können. Mit der Anmeldebestätigung wird ein Prospekt des Seminarhotels mitgeschickt. Wenn keine Übernachtung im Seminarhotel gewünscht wird, tragen Sie dies bitte auch in die Anmeldevorlage ein.

Bei allen Offenen Seminaren ist die Teilnehmerzahl limitiert. So kann der Trainer auf jeden Teilnehmer individuell eingehen. Bei Überschreiten der maximalen Teilnehmerzahl erstellen wir eine Warteliste und/oder bieten einen Zusatztermin an.

Seminargebühr

In der Seminargebühr sind enthalten:

- Seminarunterlagen
- Mittagessen (incl. 1 Getränk)
- Tagungsgetränke im Seminarraum
- Getränke in den Kaffeepausen
- Seminarschein

Übernachungskosten

Die Übernachtungskosten (einschließlich Nebenkosten wie Telefon, Minibar etc.) begleicht der Teilnehmer selbst am Abreisetag. Ein Vertragsverhältnis über die Hotelleistungen kommt ausschließlich zwischen dem Teilnehmer und dem Hotel zustande.



hr 1: Seminare für das Top-Management und die Unternehmensführung

- hr 1.1 Change Management
- hr 1.2 Komplexitätsmanagement
- hr 1.3 Coaching für Vorstände, Unternehmer und Führungskräfte
- hr 1.4 Innovationsmanagement
- hr 1.5 Internationales Marketing Management
- hr 1.6 **Neu** Professionelles Medien- und Kommunikationstraining

hr 1.1 Change Management

Beschreibung

Die Rahmenbedingungen unternehmerischen Handels sind wie nie zuvor Veränderungen unterworfen: Gesellschaftliche, wirtschaftliche und technologische Entwicklungen schlagen in immer dichter Folge auf die Unternehmen durch. Damit verändern sich auch die Parameter für erfolgreiche Unternehmensführung: Frühzeitiges Erkennen von Branchentrends, strategische Flexibilität und die Fähigkeit, die Organisation schnell und effizient auf Umweltveränderungen einzustellen, werden immer mehr zu entscheidenden Erfolgsfaktoren für Unternehmen.

In diesem Seminar lernen die Teilnehmer praxiserprobte Möglichkeiten kennen, Veränderungsprozesse in ihrem Unternehmen auszulösen, zu planen und umzusetzen. Anhand zahlreicher Fallbeispiele aus der Beratungspraxis der Referenten gewinnen sie ein wirklichkeitsnahes Bild von den Anforderungen an ein wirksames Change Management.

Nutzen

Die Teilnehmer gewinnen einen kompakten Überblick über moderne Instrumente und Vorgehensweisen im Change Management und kennen die Erfolgsfaktoren für die Umsetzung von Veränderungen in ihrem Unternehmen.

Damit werden Veränderungen im Unternehmen von den Führungskräften und Mitarbeitern mitgetragen.

Seminarinhalte

- Merkmale einer veränderungskompetenten Organisation
- Psychologische Aspekte des Change Managements
- Was macht Veränderungsprojekte erfolgreich?
- Erfolgsfaktor Kommunikation
- Change Management als Prozess und Projekt
- Strategie und Prozessarchitektur: Instrumente und Vorgehensweisen
- Kennzeichen erfolgreicher Führung in Veränderungsprozessen
- Erfahrungslernen zur Steigerung der Veränderungskompetenz

Zielgruppe

- Inhaber, Vorstände, Geschäftsführer, Führungskräfte der ersten und zweiten Ebene.

Ausführliche Informationen zu den Seminaren erhalten Sie unter www.hrteam.de

Seminarinformation

- 2 Tage
- max. 8 Teilnehmer

Termine und Orte

- 26. – 27.03.2012 Frankfurt a.M.
- 24. – 25.09.2012 München

Seminarpreis

- 1.620,- Euro
zzgl. gesetzl. Mehrwertsteuer

hr 1.2 Komplexitätsmanagement



Beschreibung

Wenn wir mit komplexen Aufgaben oder Problemen konfrontiert werden, reichen unsere intuitiven Mechanismen häufig nicht aus, um diese zu bewältigen bzw. zu lösen. Unsicherheit entsteht, Entscheidungen werden aufgeschoben.

Dieses Seminar beleuchtet das Phänomen Komplexität. Anhand von Fall- und Teilnehmerbeispielen werden Methoden und Techniken, wie in komplexen Situationen erfolgversprechende Entscheidungen getroffen werden können, praxisnah und anwendungsorientiert aufgezeigt und eingeübt. Zugleich lernen die Teilnehmer die Auswirkungen ihrer persönlichen Einstellung und Verhaltensmuster auf ihre Fähigkeiten im Umgang mit Komplexität kennen.

Nutzen

Das Seminar vermittelt den Teilnehmern praxisnahe Herangehensweisen und Methoden, die sie im Umgang mit komplexen Fragestellungen in ihrem beruflichen Alltag sofort anwenden können.

Seminarinhalte

- Arten von Komplexität: Quantität, Qualität, Dynamik
- Die Analyse komplexer Aufgabenstellungen: das Prinzip Visualisierung
- Gegenseitige Abhängigkeiten und Systemdynamik: Welches sind die „Knotenpunkte“ im Netz?
- Unsichere Randbedingungen: Arbeiten mit Szenarien
- Entscheidungen vorbereiten: Problemlösungsstrategien entwickeln
- Entscheidungen treffen: Alternativen systematisch vergleichen
- Auswirkungen prüfen: Risiko- und Chancenanalyse
- Entscheidungen kommunizieren: verständlich, nachvollziehbar, vielleicht sogar begeisternd
- Der Komplexitäts-Manager. Wie Sie die richtige Haltung zum Phänomen Komplexität entwickeln

Zielgruppe

- Inhaber, Vorstände, Geschäftsführer, Führungskräfte der ersten und zweiten Führungsebene.

Ausführliche Informationen zu den Seminaren erhalten Sie unter www.hrteam.de

Seminarinformation

- 2 Tage
- max. 8 Teilnehmer

Termine und Orte

- 12. – 13.03.2012 Stuttgart
- 26. – 27.09.2012 München

Seminarpreis

- 1.620,- Euro
zzgl. gesetzl. Mehrwertsteuer

hr 1.3 Coaching für Vorstände, Unternehmer und Führungskräfte

Beschreibung

Top-Führungskräfte erhalten nur selten Rückmeldung über ihr Verhalten. Wer als Führungskraft langfristig erfolgreich sein will, benötigt Feedback, den Erfahrungsaustausch und vor allem Gesprächspartner, die ohne Vorbehalte Rückmeldungen geben.

Aus ca. 40 Jahren Erfahrung im Bereich der Unternehmens- und Personalentwicklung kennen wir die Probleme und Konfliktpotenziale von Top-Managern und Führungskräften und wissen, wie schnell und erfolgreich Coachingmaßnahmen wirken. Die Teilnehmer nutzen in diesem Spezialseminar Raum und Zeit für Erfahrungsaustausch, Training, Diskussion und das persönliche Gespräch mit einem erfahrenen Coach, Berater und Trainer.

Alle Teilnehmer erhalten zur Nacharbeit und Vertiefung das Buch „Coaching“ von Horst Rückle.

Nutzen

Durch das Coaching optimieren die Teilnehmer die in ihrer beruflichen Rolle erforderlichen Fähigkeiten und Fertigkeiten. Sie lernen, auch in Stresssituationen vorhandene Ressourcen situationsgerecht zu nutzen.

Seminarinhalte

- Eigene Begabungen, Fähigkeiten und Fertigkeiten erkennen und nutzbar machen
- Anforderungen aus dem beruflichen (und privaten) Umfeld erfolgreich bearbeiten
- Erfolgsprinzipien kennen und nutzen
- Umgang mit sich selbst – Selbstmanagement
- Problemlösung und Konfliktbearbeitung
- Übungen zu Praxissituationen aus dem Erfahrungsbereich der Teilnehmer zu rückschauendem Vergleich oder vorausschauendem Gestalten, Erkenntnisse und Grundsätze für die eigene Weiterentwicklung
- Feedback und Schlussgespräch über die vom Coach erfassten Beobachtungen und Anregungen für die weitere erfolgreiche Arbeit runden das Coaching ab.
- Individuelle Beratungs- und Einzelgespräche mit dem Coach

Zielgruppe

- Inhaber, Vorstände, Geschäftsführer, Führungskräfte der ersten und zweiten Ebene.

Ausführliche Informationen zu den Seminaren erhalten Sie unter www.hrteam.de

Seminarinformation

- 2 Tage
- max. 5 Teilnehmer

Termine und Orte

- 10. – 11.04.2012 Zermatt
- 10. – 11.09.2012 Stuttgart

Seminarpreis

- 2.490,- Euro
zzgl. gesetzl. Mehrwertsteuer

hr 1.4 Innovationsmanagement



Beschreibung

Innovative Produkte und Prozesse bestimmen den langfristigen Erfolg eines Unternehmens. Innovationskraft entsteht jedoch nicht aus einer einseitigen Fokussierung auf die Produkte, den Markt, die Wettbewerber oder die Geschäftsprozesse, sondern aus der ganzheitlichen und zielgerichteten Integration von sämtlichen Erfolgsfaktoren. Die Teilnehmer dieses Seminars setzen sich deshalb sowohl mit den „harten“ Faktoren als auch mit den „weichen“ Einflussgrößen erfolgreicher Innovationen auseinander und schaffen so die Basis für eine zukunftsorientierte Positionierung ihres Unternehmens im Markt und Wettbewerb.

Entsprechend der Zielgruppe des Seminars werden gemeinsam die Erfolgs- und Misserfolgskriterien von Innovationsprozessen analysiert und praxisnahe Konzepte zur Steigerung der Innovationskraft erarbeitet.

Nutzen

Die Teilnehmer gewinnen einen strukturierten Überblick über die Möglichkeiten zur Optimierung ihrer Innovationsprozesse.

Anhand von Fallbeispielen und konkreten eigenen Fragestellungen erarbeiten sie gemeinsam mit dem Trainer sofort umsetzbare Lösungen.

Seminarinhalte

- Innovation - was ist das? Entwicklung eines gemeinsamen Verständnisses für die Inhalte und die Bedeutung von Innovationen
- Unternehmensinterne und -externe Einflussgrößen erfolgreicher Innovationen erkennen und bewerten
- Was bedeutet ein systematisches Innovationsmanagement für das Unternehmen?
- Wie lassen sich Innovationsbarrieren überwinden?
- Maßnahmen zur Gestaltung von zielgerichteten Innovationsprozessen
- Merkmale einer innovationsfördernden Unternehmenskultur
- Umgang mit dem organisatorischen Dilemma zwischen strukturierten Prozessen und kreativen Freiräumen
- Wege zu einem erfolgreichen Management von Neuerungen durch persönliche Innovationskompetenz: Die Führungskraft als „Innovationsmanager“

Zielgruppe

- Inhaber, Vorstände, Geschäftsführer, Führungskräfte der ersten und zweiten Ebene.

Ausführliche Informationen zu den Seminaren erhalten Sie unter www.hrteam.de

Seminarinformation

- 2 Tage
- max. 8 Teilnehmer

Termine und Orte

- 05. – 06.03.2012 in Frankfurt a.M.
- 10. – 11.09.2012 in München

Seminarpreis

- 1.620,- Euro
zzgl. gesetzl. Mehrwertsteuer

hr 1.5 Internationales Marketing Management

Beschreibung

Die Wirtschaft ist in vielen ausländischen Märkten stabil, zukunftsorientiert und interessiert an innovativen Produkten. Aber der Eintritt in diese Märkte erscheint schwierig und riskant - für manche Unternehmen oft zu riskant. Dieses Seminar zeigt Wege für die Internationalisierung eines Unternehmens auf und beleuchtet parallel dazu die „weichen“ Faktoren, welche langfristig das Überleben und den Erfolg im Auslandsmarkt sicherstellen.

Seminarinhalte

- Prozess der Internationalisierung in einem Unternehmen
- Interkulturelles Management für den Mitarbeiter im Auslandsgeschäft
- Kriterien für die Auswahl von Auslandsmärkten und Vorgehensweise
- Entwicklung globaler Marketingstrategien
- Formen des Eintritts in ausländische Märkte
- Umsetzung von Marketingstrategien im internationalen Kontext

Nutzen

Die Teilnehmer lernen das Erkennen der Herausforderungen im Marketing in ausländischen Märkten und das Treffen von Vorbereitungen für den Auslandsmarkt, insbesondere im Kontext Kultur im Geschäftsleben.

Bewertung von Auslandsmärkten und Ermittlung und Bewertung von Markteintritts-Alternativen.

Zielgruppe

- Unternehmer und Führungskräfte, die regelmäßig Marketingentscheidungen in ausländischen Märkten treffen und die Kenntnisse des internationalen Marketings in ihre tägliche Arbeit mit einbeziehen möchten.

Ausführliche Informationen zu den Seminaren erhalten Sie unter www.hrteam.de

Seminarinformation

- 2 Tage
- max. 8 Teilnehmer

Termine und Orte

- 05. – 06.03.2012 Frankfurt a.M.
- 17. – 18.09.2012 Stuttgart

Seminarpreis

- 1.620,- Euro
zzgl. gesetzl. Mehrwertsteuer

hr 1.6 Neu Professionelles Medien- und Kommunikationstraining



Charles M. Huber

Foto: MDR

Beschreibung

Insbesondere die Führungskräfte, Topmanager oder Presse- und PR-Chefs müssen sich immer wieder der Öffentlichkeit stellen. Das verlangt persönliche Ausstrahlung, gute Rhetorik, Verständlichkeit und sicheres Auftreten. Misslungene Auftritte können fatale Folgen haben. Was nützen bestes Fachwissen und vorbereitete Argumentationshilfen, wenn im entscheidenden Augenblick die Nerven versagen oder durch mangelnde Übung im Umgang mit den Medien die Informationen falsch aufgenommen werden. Innerhalb weniger Minuten ist nicht nur der eigene Ruf angekratzt, sondern auch das Unternehmensimage nachhaltig beeinträchtigt. Erfolge einer jahrzehntelangen Aufbauarbeit können so innerhalb kürzester Zeit zerstört werden.

Nutzen

Die Teilnehmer werden auf den richtigen Umgang mit den Medien und auf öffentliche Auftritte vorbereitet. Sie profitieren von der langjährigen Erfahrung des Trainers und bekannten Schauspielers Charles M. Huber. Er war lange Jahre in der ZDF-Serie „Der Alte“ als Polizeikommissar Henry Johnson zu sehen. Er trainiert Politiker und Manager im Bereich Medien und interkulturelle Kommunikation.

Seminarinhalte

- Coaching
- Die Medien
 - Grundsätze, Rechte und Pflichten gegenüber Journalisten
 - Statement und Interview – Vorbereitung
 - Der erste Kontakt
 - Die äußere Erscheinung
 - TV-Etikette
 - Körpersprache
- Teletraining
 - Statements und Interviewpraxis
 - Tipps gegen Sprachlosigkeit
 - Checklisten, um niemals reingelegt zu werden
- Argumentationstraining
 - Gekonnt überzeugen, Richtig kritisieren
 - Umgang mit Besserwissern
 - Im Gespräch taktieren, Selbstmarketing
- Redetraining
 - Atmung und Sprechen (Redetechniken)
 - Redevorbereitungen, Aufbau und Ablauf einer Rede

Zielgruppe

- Topmanager, Führungskräfte, Mitarbeiter in Spezialfunktionen mit Außenwirkung

Ausführliche Informationen zu den Seminaren erhalten Sie unter www.hrteam.de

Seminarinformation

- 1 Tage
- max. 8 Teilnehmer

Termine und Orte

- 05.03.2012 in München
- 26.11.2012 in München

Seminarpreis

- 1.420,- Euro
zzgl. gesetzl. Mehrwertsteuer



hr 2: Seminare für Verkaufsmitarbeiter

- hr 2.1 Verkaufen I – Grundlagen
- hr 2.2 Verkaufen II – Vertiefung
- hr 2.3 Telefontraining für Verkäufer
- hr 2.4 Key-Account-Management
- hr 2.5 Verkaufen? Persönlich! – Wo verkaufen wirklich anfängt
- hr 2.6 Verhandlungstraining
- hr 2.7 **Neu** Strategisches Verkaufen

hr 2.1 Verkaufen I Grundlagen

Beschreibung

Verkaufen heißt, Menschen für eine Idee oder den Kauf eines Produktes bzw. einer Leistung zu gewinnen. Dafür setzt der Verkäufer seine Persönlichkeit, sein Fachwissen und sein verkäuferisches Können ein.

In diesem Seminar lernen Verkäufer, wie das Verkaufsgespräch erfolgreich gestaltet wird. In praxisgerechten Rollengesprächen wird viel geübt. Die Teilnehmer erhalten Rückmeldung zu ihrem Verhalten.

Alle Teilnehmer erhalten das Buch "Verkaufen – eine Herausforderung" von Horst Rückle und Peter Stumber.

Nutzen

Die Teilnehmer lernen bewährte und neue Verkaufstechniken kennen und trainieren diese. Damit werden sie in Kundengesprächen sicherer und kompetenter auftreten. Sie lernen und trainieren, als Verkäufer erfolgreicher zu sein und ihre Verkaufserfolge effektiver zu realisieren.

Seminarinhalte

- Bedeutung der Unternehmensziele und -werte für die Gestaltung des Verkaufsgesprächs kennen
- Persönliche Einflussfaktoren auf den Verkaufserfolg identifizieren
- Vorbereitung und Aufbau des Verkaufsgesprächs optimieren
- Sach- und Beziehungsebene im Gespräch gestalten
- Körpersprachliche Signale des Kunden erkennen
- Bedarf analysieren und Kaufmotive erkennen
- Kundennutzen argumentieren
- Verkaufsgespräche führen
- Zusatzverkäufe tätigen
- Nachbereitung des Verkaufsgesprächs optimieren

Zielgruppe

- Verkäufer, Verkaufsingenieure, Fachspezialisten mit Kundenkontakt, Kundenberater, Fach- und Führungskräfte mit Vertriebsaufgaben.

Ausführliche Informationen zu den Seminaren erhalten Sie unter www.hrteam.de

Seminarinformation

- 3 Tage
- max. 9 Teilnehmer

Termine und Orte

- 06. – 08.02.2012 in Frankfurt a.M.
- 18. – 20.06.2012 in Köln
- 22. – 24.10.2012 in München

Seminarpreis

- 1.490,- Euro
zzgl. gesetzl. Mehrwertsteuer

hr 2.2 Verkaufen II Vertiefung

PAKETPREIS:
(hr 2.1 + hr 2.2)

2.350,- Euro

Beschreibung

In diesem Seminar optimieren die Teilnehmer ihre im Seminar hr 2.1 „Verkaufen I – Grundlagen“ erworbenen Kenntnisse und Fertigkeiten. Sie führen ihr Wissen noch stärker in Können über, indem sie das im Grundlagenseminar vermittelte Wissen situativ einsetzen. Im Mittelpunkt stehen Übungen, mit denen sie ihr verkäuferisches Verhalten verbessern und damit die Unternehmenswerte repräsentieren und Verkaufsziele erreichen können.

Die Teilnehmer lernen insbesondere, für die von ihnen als schwierig erlebten Verkaufssituationen geeignete Vorgehensweisen zu entwickeln. Sie erleben ihr Verkaufsverhalten und erarbeiten sich zu ihnen passende Verhaltensalternativen.

Ihr Nutzen

Die Teilnehmer vertiefen die Inhalte aus dem Grundlagenseminar und übertragen Wissen und erfolgsförderndes Verhalten in die Praxis. Sie können erfolgreiche Verhaltensweisen einüben, ihre Gespräche optimieren und damit kompetenter und sicherer in der Anwendung des Gelernten werden. Dies wird ihnen insbesondere in schwierigen Verkaufssituationen mehr Sicherheit geben.

Seminarinhalte

- Wiederholung und Vertiefung der wesentlichen Themen und Inhalte aus dem Seminar hr 2.1
- Motivbezogene Nutzenargumentation situativ einsetzen
- Kommunikationswerkzeuge zielorientiert auswählen und anwenden
- Gesprächsführung flexibel und situationsgerecht gestalten
- Konflikte in schwierigen Verkaufssituationen lösen

Zielgruppe

- Teilnehmer, die am Grundlagenseminar für Verkäufer (hr 2.1 Verkaufen I – Grundlagen) teilgenommen haben oder entsprechende Vorkenntnisse mitbringen.

Ausführliche Informationen zu den Seminaren erhalten Sie unter www.hrteam.de

Seminarinformation

- 2 Tage
- max. 8 Teilnehmer

Termine und Orte

- 26. – 27.03.2012 in Frankfurt a.M.
- 03. – 04.12.2012 in Köln

Seminarpreis

- 1.120,- Euro
zzgl. gesetzl. Mehrwertsteuer

hr 2.3 Telefontraining für Verkäufer

Beschreibung

Bei fast allen Vertriebsaufgaben spielt das Telefon eine bedeutende Rolle. Hierunter fällt die zeitnahe Übermittlung von aktuellen Angeboten, das Cross-Selling und die Chance, Kundenbeziehungen proaktiv zu gestalten.

Die Auftragsannahme, unter Berücksichtigung von Zusatzverkäufen, macht das Telefon zu einem effizienten Marketinginstrument. In diesem Seminar lernen die Teilnehmer, mit Hilfe des Telefons ihre Verkaufsziele zu erreichen.

Seminarinhalte

- Unternehmenswerte als Basis für die Verhaltensweisen am Telefon
- Gezielte Vorbereitung auf das Telefonat
- Bedarf erfragen
- Kaufmotive erkennen und Kaufsignale wahrnehmen
- Nutzen argumentieren
- Stimme bewusst einsetzen
- Sprachmuster gezielt einsetzen, um Ziele zu erreichen
- Konflikte bearbeiten und lösen
- Chancen für Zusatzverkäufe
- Abschlüsse tätigen, Vereinbarungen treffen

Nutzen

Systematisch organisierte Telefonkontakte und kompetent geführte Telefongespräche verbessern die Kundenbeziehungen und eröffnen Chancen für Verkäufe am Telefon. So wird das Telefon zu einem effizienten Marketing- und Vertriebsinstrument.

Zielgruppe

- Telefonverkäufer, Mitarbeiter in der Auftragsannahme, Telefonberater und alle, die am Telefon erfolgreich verkaufen wollen.

Ausführliche Informationen zu den Seminaren erhalten Sie unter www.hrteam.de

Seminarinformation

- 2 Tage
- max. 8 Teilnehmer

Termine und Orte

- 09. – 10.02.2012 in Köln
- 19. – 20.11.2012 in Stuttgart

Seminarpreis

- 1.120,- Euro
zzgl. gesetzl. Mehrwertsteuer

hr 2.4 Key-Account-Management



Beschreibung

Schlüsselkunden (Key Accounts) haben für Unternehmen eine wichtige strategische Bedeutung. Key-Account-Manager brauchen fundierte Kenntnisse über die Struktur, die Arbeitsweise und die Entscheidungsprozesse ihrer Kunden. Für Schlüsselkunden gilt dabei oft das Pareto-Prinzip: Mit 20 % der Kunden werden 80 % der Umsätze bzw. des Ertrags realisiert.

Im Seminar lernen die Teilnehmer Instrumente und Strategien kennen, die für erfolgreiches Key-Account-Management erforderlich sind: Ausgehend von der Organisation und der Einbindung der Key-Accounts in die Marketing- und Vertriebsplanung wird das Anforderungsprofil des Key-Account-Managers skizziert. Aus diesen grundsätzlichen Überlegungen heraus werden Möglichkeiten der Schlüsselkundenidentifikation und ihrer Betreuung anhand eines Accountplans erarbeitet. Die Kommunikation mit dem Netzwerk von Kaufentscheidern beim Kunden wird mit Hilfe einer Checkliste strukturiert.

Nutzen

Anhand ausgewählter eigener Key-Accounts erarbeiten die Teilnehmer Konzepte und Vorgehensweisen für die Arbeit mit den Schlüsselkunden. Direkt nach dem Seminar kann dann mit der Umsetzung des Erlernten in der Praxis begonnen werden.

Seminarinhalte

- Sinn und Zweck des Key-Accounts
- Differenzierung gegenüber dem Wettbewerb durch die Key-Account-Organisation
- Strategien zur Bearbeitung von Schlüsselkunden
- Anforderungen an den Key-Accounter
- Konzeptionell gestaltetes Arbeiten mit Schlüsselkunden:
 - Identifikation
 - Betreuung auf der Grundlage eines Accountplans
- Beziehungsmanagement durch geplante Key-Account-Besuche
- Struktur und Leitfragen für die praktische Arbeit mit den Entscheidern
- Marketingaktivitäten bei Schlüsselkunden

Zielgruppe

- Marketing-, Vertriebs-, Verkaufsleiter, Key-Account-Manager und Fachspezialisten, die mit der Betreuung von Key-Accounts beauftragt sind.

Ausführliche Informationen zu den Seminaren erhalten Sie unter www.hrteam.de

Seminarinformation

- 2 Tage
- max. 12 Teilnehmer

Termine und Orte

- 19. – 20.03.2012 in Köln
- 15. – 16.11.2012 in Frankfurt a.M.

Seminarpreis

- 1.120,- Euro
zzgl. gesetzl. Mehrwertsteuer

hr 2.5 Verkaufen? Persönlich!

Wo verkaufen wirklich anfängt

Beschreibung

Unzählige Verkäufer kennen ihre Produkte und sind fachlich kompetent. Aber wenn es im Verkauf nur um Fachkompetenz ginge, also um reine Wissensvermittlung, könnten Unternehmer ihre Umsätze günstiger über digitale Medien (Onlineshop, Newsletter usw.) erzielen. So einfach ist es glücklicherweise nicht. Schon immer waren Persönlichkeiten die besseren Verkäufer. Der Unterschied ist: Verkäufer kennen ihre Produkte, können Produktwissen „rüberbringen“ und Beziehung tragfähig gestalten. Sie kennen die Verkaufstechniken.

Verkäuferpersönlichkeiten sind sich zusätzlich ihrer Wirkung bewusst und setzen sie ebenso bewusst ein. Das spüren ihre Kunden und danken es ihnen mit Vertrauen und Umsatz. Über ihre Wirkung und das Vertrauen, das sie dadurch aufbauen, sind sie in der Lage, die Produkte und Dienstleistungen ihres Unternehmens angemessen zu verkaufen.

Nutzen

Die Teilnehmer werden ihr Können und ihre Wirkung als Verkäuferpersönlichkeit überprüfen und verbessern.

Sie werden ihre persönliche Wirkung steigern, bessere Verkaufserfolge erzielen und sich stärker von der Masse abheben.

Seminarinhalte

- Die persönliche Wirkung
- Einstellung und Erfolg: Zusammenhänge
- Was wollen Kunden wirklich? Fragen und ihre Folgen
- Vertrauensaufbau – jetzt!
- Souveränität im Umgang mit Kundenwünschen
- Produkte und Dienstleistungen wirkungsvoll präsentieren
- Konflikten gelassen begegnen
- Es ist Zeit für den Abschluss
- Zusatzverkäufe gefällig?

Zielgruppe

- Alle, die mit Kunden kommunizieren; Verkäuferpersönlichkeiten und alle diejenigen, die es werden wollen – aus dem Innen- und Außendienst; Führungskräfte im Verkauf.

Ausführliche Informationen zu den Seminaren erhalten Sie unter www.hrteam.de

Seminarinformation

- 2 Tage
- max. 8 Teilnehmer

Termine und Orte

- 12. – 13.04.2012 in München
- 22. – 23.10.2012 in Frankfurt a.M.

Seminarpreis

- 1.120,- Euro
zzgl. gesetzl. Mehrwertsteuer

hr 2.6 Verhandlungstraining



Beschreibung

Verkäufer und Führungskräfte im Vertrieb werden immer mehr mit schwierigen Verhandlungssituationen konfrontiert, in denen die bisher eingesetzten Verkaufstechniken nicht mehr zum gewünschten Erfolg führen. Verhandlungssituationen werden nicht immer als solche identifiziert. Damit werden Chancen, die mit einer gezielten Vorbereitung und einer taktischen Durchführung von Verhandlungen realisiert werden können, noch zu wenig genutzt. Die Folge sind Auftragsverluste oder zu hohe Preisnachlässe.

Darüber hinaus werden Verkäufer immer stärker gefordert, die Leistungen begründen und bewerten zu müssen, die dem Preis gegenüberstehen. Hierzu gehört es auch, dass der mit dem Preis erworbene Nutzen gegenüber alternativen Lösungen verdeutlicht und abgegrenzt werden muss. Dieses Seminar vermittelt den Teilnehmern systematische Vorgehensweisen, wie sie schwierige Verhandlungen erfolgreich gestalten können.

Nutzen

In 2 Tagen lernen die Teilnehmer, sich auf Verhandlungen vorzubereiten, verschiedene Verhandlungstypen zu unterscheiden und zu nutzen. Sie lernen Verhandlungsstrategien und -taktiken kennen und nutzen, um Verhandlungen aktiv und ihren Vorstellungen, Aufgaben und Zielen entsprechend zu führen.

Seminarinhalte

- Abgrenzung und Definition: Verhandlung - Gespräch
- Verhandlungsziele und Strategien entwickeln
- Verhandlungstypen und Phasen von Verhandlungen kennen und nutzen
- Strategie und Taktiken in der Verhandlung einsetzen
- Positionen, Bedürfnisse und Motive der Verhandlungspartner systematisieren
- Eigene Stärken und Einflussmöglichkeiten erkennen und einsetzen
- Interventions- und Manipulationstechniken kennen lernen
- Umgang mit schwierigen Verhandlungspartnern erlernen
- Argumentation in Verhandlungen: Nutzen herausstellen

Zielgruppe

- Verkäufer, Verkaufsleiter und Key-Account-Manager, die ihre Verhandlungen zielorientiert gestalten und lenken wollen.

Ausführliche Informationen zu den Seminaren erhalten Sie unter www.hrteam.de

Seminarinformation

- 2 Tage
- max. 8 Teilnehmer

Termine und Orte

- 09. – 10.02.2012 in Stuttgart
- 08. – 09.10.2012 in München

Seminarpreis

- 1.120,- Euro
zzgl. gesetzl. Mehrwertsteuer

hr 2.7 Neu Strategisches Verkaufen

Beschreibung

Die Teilnehmer möchten ihre Verkaufseffizienz erhöhen und mehr aus ihrem Vertriebsgebiet herausholen oder sie übernehmen ein neues Vertriebsgebiet, organisieren ihr Vertriebsgebiet neu, wollen Marktanteile zurückerobern und ihren Wettbewerb verdrängen und wollen eine individuelle Strategie dazu entwickeln, um erfolgreich und zielsicher dabei vorzugehen.

Seminarinhalte

- Strategisches Verkaufen als Prozess
- Gebietsmanagement
- Kundenanalyse
- Tourenplanung
- Individuelle strategische Planung der Schritte
- Angebotsplanung gemäß Kundenanalyse
- Kundenansprache entsprechend dem Entscheidungsgremium und Entscheidungsbeeinflusser
- Aufhänger zur Terminvereinbarung
- Der Verkaufsprozess
- Gesprächsvorbereitung und Gesprächsführung

Nutzen

Die Teilnehmer lernen den strategischen Verkaufsprozess kennen und entwickeln ihre individuelle Vertriebsstrategie. Das sichert ihnen eine effiziente Planung, eine effektivere Vorgehensweise und garantiert ihnen bei gleichem Zeiteinsatz einen höheren Umsatz.

Zielgruppe

- Verkäufer, Vertriebsleiter, Handelsvertreter, verkaufstaktive Innendienstmitarbeiter, Führungskräfte, die ihren Vertrieb neu strukturieren wollen.

Ausführliche Informationen zu den Seminaren erhalten Sie unter www.hrteam.de

Seminarinformation

- 2 Tage
- max. 8 Teilnehmer

Termine und Orte

- 27. – 28.02.2012 in Berlin
- 17. – 18.10.2012 in München

Seminarpreis

- 1.120,- Euro
zzgl. gesetzl. Mehrwertsteuer

Alle Seminare können auch firmenintern durchgeführt werden. Bei der firmenspezifischen Planung und Durchführung von Weiterbildungsmaßnahmen berücksichtigen wir Ihre Werte, Ihre Ziele, die Besonderheiten Ihres Unternehmens und Ihre Marktsituation.

Wenn Sie Verkaufsseminare firmenintern in englischer Sprache durchführen möchten, unterbreiten wir Ihnen gerne ein Angebot. Für Ihre Mitarbeiter in anderen Ländern stehen unsere Trainer in der jeweiligen Landessprache bereit.

Bitte rufen Sie uns an, damit wir in einem Gespräch die für Sie und die Aufgabenstellung passende Lösung entwickeln.

Mehr Informationen zu allen Seminaren und Online-Anmeldung unter www.hrteam.de!



hr 3: Seminare für Führungskräfte

hr 3.1	Erfolgreiche Führung I – Grundlagen
hr 3.2	Erfolgreiche Führung II – Vertiefung
hr 3.3	Führungsnachwuchs – Vom Kollegen zum Vorgesetzten
hr 3.4	Laterales Führen – Führen ohne disziplinarische Weisungsbefugnis
hr 3.5	Führungstraining für gewerbliche Führungskräfte
hr 3.6	Verhandlungstraining für Führungskräfte
hr 3.7 Neu	Führen auf Distanz – Virtual Leadership
hr 3.8	Gruppendynamik für Führungskräfte
hr 3.9 Neu	Motivierende Mitarbeiterbeurteilung
hr 3.10 Neu	Konfliktmanagement für Führungskräfte
hr 3.11	Persönliche Stärken für Führungskräfte
hr 3.12	Persönliches Standing für Führungskräfte

hr 3.1 Erfolgreiche Führung I

Grundlagen

Beschreibung

Dieses Seminar befasst sich mit den unterschiedlichen Rollen einer Führungskraft. Jede dieser Rollen erfordert spezifische Verhaltensweisen. Wer es schafft, in allen Rollen generelle Rollenkompetenz zu beweisen, wird als Führungspersönlichkeit wahrgenommen.

Im Seminar lernen die Teilnehmer, über ihre fachlichen Fähigkeiten hinaus ihre methodische und soziale Kompetenz weiterzuentwickeln. Die Teilnehmer lernen die Wirkung ihres Verhaltens als Stärken und Schwächen kennen. Sie erhalten ein klares Bild von der Rollenerwartung an eine Führungskraft unter Berücksichtigung der Führungsinstrumente.

Nutzen

In dem Seminar werden die Fähigkeiten und Fertigkeiten der Führungskräfte im Kontext ihrer täglichen Arbeit erlebt und besprochen. Es wird ihnen die Möglichkeit gegeben, ihre Stärken in simulierten Arbeitssituationen anzuwenden. Die Teilnehmer entwickeln somit Freude an der Führungsaufgabe. Sie erweitern ihre Führungskompetenz auch in schwierigen Führungssituationen.

Seminarinhalte

- Führungsaufgaben, -verhalten und -instrumente
- Einfluss der Unternehmenswerte und -ziele auf das Führungsverhalten
- Was beeinflusst Führungsverhalten?
- Die Führungsrollen und Führungsaufgaben
- Führung im Spannungsfeld zwischen Zielerreichung und Mitarbeiterzufriedenheit
- Wirkungsvolles Führungsverhalten durch Kompetenz in den Führungsrollen
- Vorbildfunktion der Führungskraft
- „Sinn“-volle Motivation
- Delegation und Kontrolle richtig gestalten
- Anerkennung und Kritik angemessen gestalten
- Mitarbeiter- und Teamgespräche

Zielgruppe

- Führungskräfte aller Ebenen aus Wirtschaft und Verwaltung.

Ausführliche Informationen zu den Seminaren erhalten Sie unter www.hrteam.de

Seminarinformation

- 3 Tage
- max. 12 Teilnehmer

Termine und Orte

- 27. – 29.02.2012 in Hamburg
- 23. – 25.04.2012 in Frankfurt a.M.
- 29. – 31.10.2012 in München

Seminarpreis

- 1.590,- Euro
zzgl. gesetzl. Mehrwertsteuer

hr 3.2 Erfolgreiche Führung II Vertiefung

PAKETPREIS:
(hr 3.1 + hr 3.2)

2.550,- Euro

Beschreibung

Von einer qualifizierten Führungskraft wird erwartet, dass sie ihre Mitarbeiter zur Zielerreichung befähigt.

Die Teilnehmer entwickeln in diesem Seminar die Fähigkeit, die auf dem Weg zur Zielerreichung auftretenden Probleme und Konflikte zu lösen. Sie lernen, das vom Ziel abweichende Verhalten von Mitarbeitern so anzusprechen, dass daraus Motivation für die Zielerreichung entsteht.

Nutzen

Durch geeignetes Führungsverhalten wird das Engagement der Mitarbeiter erhöht, die Selbstverantwortlichkeit gefördert und die sonst in Konflikten gebundene Energie zur Zielerreichung genutzt. Die Teilnehmer lernen, die Herausforderungen, die sich bei der Realisierung der Aufgaben ergeben können, zu erkennen, anzunehmen und zu bewältigen.

Seminarinhalte

- Grundlagen der Zielvereinbarung
- Entwicklung von Zielen
- Formulierung herausfordernder Ziele
- Umgang mit Zielabweichungen - Ist-Soll-Analyse
- Definition des Problems, (der Abweichung) durch Problemzuordnung
- Veränderungen bewirken
- Leistungsvereinbarungen und Zwischenziele formulieren
- Mitarbeiter fördern und fordern
- Feedback und Feedforward
- Weiterentwicklung der Mitarbeiter fördern
- Eigenverantwortung der Mitarbeiter initiieren

Zielgruppe

- Führungskräfte aller Ebenen und Nachwuchsführungskräfte, die das Grundlagenseminar (hr 3.1 Erfolgreiche Führung I - Grundlagen) besucht haben, oder über entsprechende Kenntnisse verfügen.

Ausführliche Informationen zu den Seminaren erhalten Sie unter www.hrteam.de

Seminarinformation

- 2 Tage
- max. 8 Teilnehmer

Termine und Orte

- 25. – 26.06.2012 in Frankfurt a.M.
- 06. – 07.12.2012 in München

Seminarpreis

- 1.290,- Euro
zzgl. gesetzl. Mehrwertsteuer

hr 3.3 Führungsnachwuchs

Vom Kollegen zum Vorgesetzten

Beschreibung

Heute sehen sich Führungskräfte in vielen Bereichen veränderten Aufgaben gegenüber. Dabei wird von ihnen sowohl Fachkompetenz als auch Führungs- und Realisierungskompetenz gefordert.

Häufig haben Nachwuchskräfte nicht die Zeit, auf der Basis ausreichender Erfahrung Führungssicherheit zu erlangen. Deshalb ist hier eine gezielte Weiterbildung dringend notwendig.

In diesem Seminar erfahren, lernen und erleben sie die Grundlagen und Hintergründe für zeitgemäße Führung. Sie erhalten ein persönliches Feedback zu ihren im Seminar gezeigten Führungspotenzialen, entwickeln und verbessern ihr Führungsverhalten.

Nutzen

Die Teilnehmer lernen und erleben die Grundlagen für zeitgemäße Führung und erarbeiten sich Ihren persönlichen Führungsstil. Sie erfahren, wie sie unterschiedliche und schwierige Führungssituationen bewältigen können. Die Teilnehmer erhalten ein persönliches Feedback zu ihren im Seminar gezeigten Führungspotenzialen und entwickeln und verbessern ihr Führungsverhalten.

Seminarinhalte

- Führungsstil/Führungsverhalten
- Das Aufgabenspektrum von Führungskräften: Ziele definieren, planen, delegieren, koordinieren, kontrollieren, motivieren
- Auswirkung des Führungsverhaltens auf die Mitarbeitermotivation und die Arbeitsergebnisse
- Selbstbild - Fremdbild zum eigenen Verhalten
- Eigen- und Fremdmotivation
- Kommunikationsprinzipien
- Anerkennungs- und Kritikgespräche
- Mitarbeiterbesprechung
- Führungsplanspiel
- Checklisten und Instrumentarien zur Erhöhung der Führungssicherheit

Zielgruppe

- Nachwuchskräfte, die noch keine oder nur wenig Führungserfahrung haben oder für die Übernahme von Führungsaufgaben vorgesehen sind.

Ausführliche Informationen zu den Seminaren erhalten Sie unter www.hrteam.de

Seminarinformation

- 3 Tage
- max. 10 Teilnehmer

Termine und Orte

- 19. – 21.03.2012 in Hamburg
- 03. – 05.09.2012 in Frankfurt a.M.

Seminarpreis

- 1.590,- Euro
zzgl. gesetzl. Mehrwertsteuer

hr 3.4 Laterales Führen – Führen ohne Weisungsbefugnis



Beschreibung

In Zeiten flacher Hierarchien und rationeller Personalausstattung bei gleichzeitig komplexer werdenden Prozessen und hohem Expertenwissen ist diese Situation schon fast zur täglichen Realität geworden: Immer öfter stehen die Teilnehmer – ob Projektbeauftragter, Teamleiter oder Verantwortlicher für eine Aufgabe – unter Zeit- und Erfolgsdruck. Den direkten Zugriff auf die Arbeitszeit und die Aufgabeneinteilung der beteiligten Mitarbeiter haben sie jedoch ebenso wenig wie disziplinarische Möglichkeiten.

Die Teilnehmer erleben in diesem Seminar ihre persönlichen Chancen und Möglichkeiten, ohne institutionelle Macht zu führen. Sie verknüpfen Erkenntnisse aus dem Projektmanagement, der Teambildung und der Kommunikation mit den Organisationsstrukturen und Ordnungsmustern ihres Unternehmens.

Nutzen

Die Teilnehmer lernen, wie sie ohne disziplinarische Weisungsbefugnis Menschen zu einem Ergebnis führen und wie dieser Prozess erfolgreich gestaltet werden kann.

Seminarinhalte

- Der Begriff Führung im Kontext moderner Organisationsformen, komplexer Projekte/Aufgaben und hohen Spezialisierungsgrades der Mitarbeiter
- Elemente des Führungsprozesses und ihre Wirkungsmechanismen
- Machtgrundlage, formale Autorität und Kultur des Unternehmens
- Führung in Besprechungssituationen und bilateralen Gesprächen
- Beziehungsmanagement
- Bewusst, zielorientiert und strukturiert kommunizieren
- Das Prinzip der temporären Hierarchie
- Schwierige Situationen meistern

Zielgruppe

- Mitarbeiter, die temporär die Führung in einer Gruppe übernehmen, Stellvertreter von Führungskräften, Teamleiter, Projektleiter, Berater.

Ausführliche Informationen zu den Seminaren erhalten Sie unter www.hrteam.de

Seminarinformation

- 3 Tage
- max. 9 Teilnehmer

Termine und Orte

- 13. – 15.03.2012 in Berlin
- 25. – 27.06.2012 in München
- 12. – 14.09.2012 in Hamburg
- 26. – 28.11.2012 in Stuttgart

Seminarpreis

- 1.590,- Euro
zzgl. gesetzl. Mehrwertsteuer

hr 3.5 Führungstraining für gewerbliche Führungskräfte

Beschreibung

Die Führung von Mitarbeitern im gewerblichen Bereich unterliegt besonderen Bedingungen.

Manchmal fehlt die Zeit, um erforderliche Gespräche zielgerichtet und motivierend zu führen. Erschwerend kommt hinzu, dass häufig auch die äußeren Bedingungen nicht ideal für ein motivierendes Führungsgespräch sind. Zusätzlich problematisch sind manchmal sprachliche Barrieren.

In diesem Seminar lernen die Teilnehmer, wie sie trotz dieser Randbedingungen Führungsaufgaben kompetent wahrnehmen können.

Seminarinhalte

- Die Bedeutung der Sach- und Beziehungsebene für die Führung
- Die Bedeutung von Kommunikation und Information im Führungsbereich des Meisters - Informationen als Motivation
- Wie kann das Kommunikationsverhalten der Mitarbeiter eingeschätzt und positiv beeinflusst werden?
- Das Gespräch als Führungsmittel des Meisters (Gesprächsaufbau, Fragetechniken, aktives Zuhören)
- Umgang mit „schwierigen Mitarbeitern“
- Konflikte erkennen und lösen
- Gesprächsführung unter schwierigen äußeren Bedingungen
- Kooperation und Delegation

Nutzen

Die Teilnehmer lernen, wie Mitarbeiterführung im gewerblichen Bereich erfolgsorientiert gestaltet werden kann.

Zielgruppe

- Meister und gleichgestellte Führungskräfte, Gruppenleiter, Vorarbeiter.

Ausführliche Informationen zu den Seminaren erhalten Sie unter www.hrteam.de

Seminarinformation

- 2 Tage
- max. 8 Teilnehmer

Termine und Orte

- 15. – 16.03.2012 in Berlin
- 15. – 16.10.2012 in Stuttgart
- 13. – 14.12.2012 in München

Seminarpreis

- 1.290,- Euro
zzgl. gesetzl. Mehrwertsteuer

hr 3.6 Verhandlungstraining für Führungskräfte



Beschreibung

Tagtäglich verhandeln wir – sei es beruflich oder privat. Verhandeln ist ein wesentlicher Bestandteil unseres Lebens geworden. Im Mittelpunkt steht meist die Frage: Wie kann ich meine Ziele oder Interessen so durchsetzen, dass eine Übereinkunft erzielt wird, die von den beteiligten Partnern als fair und vernünftig empfunden wird, das verhandelte Ergebnis also eine tragfähige Basis darstellt?

Dieses Seminar vermittelt hierfür das Handwerkszeug. Im Mittelpunkt steht nicht die Vermittlung einer Standardstrategie nach „harten“ oder „weichen“ Faktoren. Die Teilnehmer arbeiten mit und an den Prinzipien einer ziel- und erfolgsorientierten Verhandlungsführung, die prinzipiell für jede Situation und jede Person gültig sind, und ermöglichen damit die Übernahme in ihre Praxis.

Nutzen

Die Teilnehmer sehen, was ihnen im Austausch mit dem Verhandlungspartner hilft – das lernen sie bewusst und gezielt einzusetzen. Das fördert die bereits vorhandenen Stärken und erhöht die Verhandlungsleistung. Nach dem Seminar führen die Teilnehmer Verhandlungen zielorientierter und gelassener und verbessern ihre Verhandlungsergebnisse.

Seminarinhalte

- Verhandlungsanlässe
- Unterschied zwischen Gespräch und Verhandlung
- Unternehmenswerte und ihre Auswirkungen auf den Verhandlungsstil
- Der Verhandlungsprozess: Verknüpfung von Sach- und Beziehungsebene
- Die gezielte Vorbereitung der Verhandlung
- Konfliktsituationen erkennen und bearbeiten
- Umgang mit versteckten Angriffen und Aggressionen
- Manipulationsmuster der Gegenpartei erkennen und ihnen erfolgreich entgegnen
- Absichern von Ergebnissen
- Gesetzmäßigkeiten von Mehrparteiverhandlungen

Zielgruppe

- Führungskräfte und erfahrene Mitarbeiter, die Gesprächspartner zu Entscheidungen führen wollen; mehrjährige Berufserfahrung wird vorausgesetzt.

Ausführliche Informationen zu den Seminaren erhalten Sie unter www.hrteam.de

Seminarinformation

- 2 Tage
- max. 10 Teilnehmer

Termine und Orte

- 16. – 17.02.2012 in Hamburg
- 06. – 07.09.2012 in Frankfurt a.M.

Seminarpreis

- 1.290,- Euro
zzgl. gesetzl. Mehrwertsteuer

hr 3.7 Neu Führen auf Distanz

Virtual Leadership

Beschreibung

Neue IT- bzw. Kommunikationsinstrumente verändern immer mehr unsere Arbeitswelt. Blackberry und iPad lassen uns jederzeit erreichbar werden, E-Mail und Web-Zugriff just-in-time führen zu neuen Formen in der Kommunikation zwischen Führungskräften und Team-Mitgliedern. Daraus ergeben sich zahlreiche neue Herausforderungen, denn zunehmend wird der Unternehmenserfolg von der erfolgreichen Gestaltung virtueller Organisationsstrukturen und nahtlosen Zusammenarbeit über Geschäftsgrenzen, Niederlassungen oder Teamstrukturen hinweg abhängen.

Moderne Kommunikationsmittel bei gleichzeitig weniger persönlichen Kontakten können jedoch nicht nur Geschäftsabläufe verschlanken und beschleunigen. Fehlende Face-to-face-Kommunikation kann ungewollt Konflikte entstehen lassen und so einen Mehraufwand an „mentalen“ und sozialen „Reparaturen“ zur Folge haben.

Nutzen

Die Teilnehmer entwickeln die Fähigkeit, in Situationen virtueller Zusammenarbeit zielgerichtet zu agieren. Sie können mit kulturellen und persönlichen Unterschieden in virtuellen Teams umgehen und wissen, wie Teambuilding in virtuellen Teams funktioniert. Die Teilnehmer beherrschen auch sehr schwierige Gruppensituationen auf Distanz souverän.

Seminarinhalte

- Recruiting für die virtuelle Zusammenarbeit
- Vertrauensorganisation in der virtuellen Zusammenarbeit
- Communication Rules
- Virtual Leadership und virtual Teambuilding
- Grundvoraussetzungen der virtuellen Führungskraft
- Distanz managen und Vertrauen aufbauen
- Team über Distanz entwickeln
- Kommunikation über Distanz
- Netiquette und Kommunikationsregeln
- Arbeitsroutinen
- Qualifizierung/Entwicklung
- Feedback im virtuellen Team

Zielgruppe

- Führungskräfte, Key-Account-Manager, Kunden-Manager und Kundenberater.

Ausführliche Informationen zu den Seminaren erhalten Sie unter www.hrteam.de

Seminarinformation

- 2 Tage
- max. 8 Teilnehmer

Termine und Orte

- 04. – 05.04.2012 in Stuttgart
- 22. – 23.10.2012 in München

Seminarpreis

- 1.290,- Euro
zzgl. gesetzl. Mehrwertsteuer

hr 3.8 Gruppendynamik für Führungskräfte



Beschreibung

In Teams, Projektgruppen oder Abteilungen hängt der Arbeitserfolg ganz wesentlich davon ab, wie sich die Gruppendynamik entfaltet. Parallel zur inhaltlichen Sacharbeit läuft stets ein gruppendynamischer Prozess, der die Arbeitsfähigkeit der Gruppe und die Qualität der Ergebnisse maßgeblich mitbestimmt.

In diesem Training können die Teilnehmer ihre Sensibilität für gruppendynamische Prozesse erleben, überprüfen und entwickeln. Ihre so gewonnenen Erkenntnisse helfen ihnen, die von ihnen geleiteten Gruppen positiv zu entwickeln. Sie lernen dort zu intervenieren, wo es dem Gruppenprozess dienlich ist, und dort zu schweigen, wo Dynamik zugelassen werden sollte. Die gemeinsame Arbeit nutzt die Potenziale des Individuums und die Synergie aus der Gruppe effektiver. Die Teilnehmer steigern als Teamleiter die Leistungsfähigkeit des gesamten Teams.

Nutzen

Die Teilnehmer erleben und reflektieren das Entstehen und Entwickeln von Gruppendynamik, erweitern und schärfen ihre Sensibilität für gruppendynamische Prozesse. Sie erweitern ihr Handwerkszeug der Interventionen und können so in die Gruppenprozesse gestaltend eingreifen. Sie können ihre Gruppen und Teams gezielt in der Entwicklung ihrer Arbeitsfähigkeit unterstützen.

Seminarinhalte

- Erleben und Verstehen von Gruppendynamik
- Entwicklungsphasen in Gruppen und Teams
- Wirkfaktoren und Kräfte in einer Gruppe
- Konflikte in Teams und Gruppen
- Normen und Regeln
- Führung in Gruppen und Teams

Zielgruppe

- Fach- und Führungskräfte, Projektleiter, Führungsnachwuchskräfte, Gruppen- und Teamleiter – alle, die derzeit oder demnächst Teams und Arbeitsgruppen leiten oder Führungsverantwortung übernehmen werden.

Ausführliche Informationen zu den Seminaren erhalten Sie unter www.hrteam.de

Seminarinformation

- 3 Tage
- max. 10 Teilnehmer

Termine und Orte

- 02. – 04.04.2012 in Hamburg
- 24. – 26.09.2012 in Frankfurt a.M.

Seminarpreis

- 1.590,- Euro
zzgl. gesetzl. Mehrwertsteuer

hr 3.9 Neu Motivierende Mitarbeiterbeurteilung

Beschreibung

Warum fällt vielen Führungskräften die Beurteilung von Mitarbeitern nicht leicht? Könnte es sein, dass diese Führungsaufgabe doch etwas komplexer ist, als es auf den ersten Blick erscheint? Und auch deshalb, weil Führungskräfte nicht genau wissen, woran sie die Beurteilungen festmachen sollen, oder dass Beurteilungen, insbesondere wenn sie negativ ausfallen, nur schwer von Mitarbeitern akzeptiert werden?

Durch dieses Seminar wird Führungskräften transparent, wie sie ihre Mitarbeiter so beurteilen können, dass Bewertungen von den Mitarbeitern angenommen werden und sich diese darüber hinaus motiviert fühlen, bewusst an ihrer Höherqualifizierung zu arbeiten. Dabei ist es wichtig, die internen Voraussetzungen für eine motivierende Mitarbeiterbeurteilung zu kennen und teilweise selbst zu schaffen.

Nutzen

Die Teilnehmer wissen, wie sich beobachtbare Verhaltensweisen entwickeln und abstimmen lassen, sie können genau beobachten und sich hilfreiche Notizen für die Beurteilung machen. Die Teilnehmer können Beurteilungsgespräche professionell vorbereiten und souverän führen.

Seminarinhalte

- Die Bedeutung der Mitarbeiterbeurteilung für das Unternehmen, die Führungskraft und den Mitarbeiter
- Reflexion der bisherigen Erfahrung mit Mitarbeiterbeurteilung
- Voraussetzungen für die Mitarbeiterbeurteilung
- Bewusstes Einsetzen vorhandener Beurteilungstools
- Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung von Beurteilungsgesprächen
- Von der Beurteilung zur gezielten Mitarbeiterentwicklung
- Umgang mit Schwierigkeiten innerhalb der Mitarbeiterbeurteilung
- Interdependenz zwischen Leistungsbeurteilung und Entlohnung

Zielgruppe

- Führungskräfte sowie Projekt- und Teamleiter.

Ausführliche Informationen zu den Seminaren erhalten Sie unter www.hrteam.de

Seminarinformation

- 2 Tage
- max. 8 Teilnehmer

Termine und Orte

- 27. – 28.02.2012 in Berlin
- 01. – 02.10.2012 in Frankfurt a.M.

Seminarpreis

- 1.290,- Euro
zzgl. gesetzl. Mehrwertsteuer

hr 3.10 Neu Konfliktmanagement für Führungskräfte



Beschreibung

Überall wo Menschen zusammentreffen – beruflich oder privat – gibt es Konfliktpotenziale, z. B. durch unterschiedliche Meinungen, Ziele, Interessen, Wertvorstellungen, Verhaltensweisen. Konflikte sind nicht zu verhindern – außer durch Vermeidungsverhalten. Entscheidend für die eigene Zielerreichung und den erfolgreichen Umgang mit anderen ist speziell für Führungskräfte die persönliche Konfliktfähigkeit. Wem es gelingt, Konfliktpotenziale frühzeitig zu erkennen und die in Konflikten häufig negativ gebundenen Energien konstruktiv zu nutzen, eröffnet sich seinen Mitarbeitern und anderen Chancen zur Weiterentwicklung.

Dieses Seminar hilft den Teilnehmern, ihr eigenes Konfliktverhalten besser kennen zu lernen, ihre Konfliktfähigkeit zu prüfen und gezielt zu verbessern. Dies bietet ihnen die Chance, sich persönlich weiterzuentwickeln. Die Teilnehmer erhalten zudem viele Hinweise, wie sie Konfliktsituationen mit Mitarbeitern, Kollegen und externen Partnern bewältigen können.

Nutzen

Die Teilnehmer lernen Konfliktkonstellationen in ihrer Dynamik zu verstehen und frühzeitig zu erkennen. Ihre eigenen Verhaltensanteile werden ihnen klarer. Sie erweitern ihr persönliches Verhaltensrepertoire und ihr Know-how, Konfliktsituationen erfolgreicher zu meistern.

Seminarinhalte

- Entstehung von Konflikten
- Unterschiedliche Arten von Konflikten
- Persönliche Grundeinstellung zu Konflikten
- Persönliche und fremde Anteile identifizieren
- Ursachen des eigenen Konfliktverhaltens
- Eigene Konfliktfelder/-themen verstehen
- Erhöhung der Bereitschaft, Konflikte anzugehen
- Unterschiedliche Verhaltensalternativen kennen und nutzen
- Konflikte stehen lassen und aufgreifen können
- Fair konfrontieren lernen
- Mehr Gelassenheit und Abstand gewinnen
- Persönliche Entwicklungschancen durch Konflikte nutzen

Zielgruppe

- Führungskräfte die ihr Verhalten in Konflikten verstehen und ihre persönlichen Fähigkeiten zur Konfliktlösung verbessern wollen.

Ausführliche Informationen zu den Seminaren erhalten Sie unter www.hrteam.de

Seminarinformation

- 3 Tage
- max. 8 Teilnehmer

Termine und Orte

- 13. – 15.02.2012 in Hamburg
- 23. – 25.07.2012 in Köln
- 07. – 09.11.2012 in München

Seminarpreis

- 1.590,- Euro
zzgl. gesetzl. Mehrwertsteuer

hr 3.11 Persönliche Stärken für Führungskräfte

Beschreibung

Wie entstehen meine Erfolge im Führungsalltag? Wer das weiß, kann nützliche Muster und Verhaltensweisen bewusst einsetzen und ausbauen.

In diesem Seminar erfahren Führungskräfte etwas über ihre persönlichen Stärken. Sie lernen, wie sie diese Stärken fördern und am besten nutzen können. Sie erhöhen ihre Echtheit und gestalten ihre Loyalität zum Unternehmen entsprechend ihren eigenen Werten und Stärken. Sie verbessern die „Passung“ zwischen Person und Rolle.

Nutzen

Die Teilnehmer gestalten gelassener ihre Rolle als Führungskraft mit ihren Schwächen und nutzen ihre Stärken für ihre Entwicklung sowie ihre geschäftlichen Erfolge. Sie erfassen, welchen Nutzen die Führungsrolle für ihre Entwicklung als Persönlichkeit bietet und verfolgen die Schritte, die ihren ganz persönlichen Erfolg ausmachen, konsequenter.

Seminarinhalte

- Persönliche Stärken erkennen und für die Führung nutzen
- Schwächen neutralisieren
- Möglichkeiten, die eigenen Stärken im Rahmen der Führungsrolle zu entwickeln
- Steigerung des Selbstwertgefühls – Entwicklung natürlicher Autorität
- Die eigene Dynamik besser verstehen und nutzen
- Gezieltes Feedback im Training zum Abgleich von Selbst- und Fremdbild
- Nächste Schritte zum Selbstmanagement als Führungskraft

Zielgruppe

- Führungskräfte, die beides erreichen wollen: betriebliche Ziele und persönliche Zufriedenheit und diejenigen, die die Abstimmung zwischen Rollenanforderungen und eigener Persönlichkeit verbessern wollen.

Ausführliche Informationen zu den Seminaren erhalten Sie unter www.hrteam.de

Seminarinformation

- 2 Tage
- max. 8 Teilnehmer

Termine und Orte

- 30. – 31.01.2012 in Berlin
- 26. – 27.04.2012 in Nürnberg
- 02. – 03.07.2012 in Frankfurt a.M.
- 10. – 11.09.2012 in München

Seminarpreis

- 1.290,- Euro
zzgl. gesetzl. Mehrwertsteuer

hr 3.12 Persönliches Standing für Führungskräfte



Beschreibung

Selbstsicherheit, Durchsetzungsstärke, Selbstbehauptung, Konfliktfähigkeit – das sind Eigenschaften, die im Wirtschaftsleben niemals wichtiger waren als heute. Wer als Führungskraft beruflich Erfolg haben will, muss in der Lage sein, eigene Ideen einzubringen, die eigene Meinung nachdrücklich zu verteidigen, Konfrontationen standzuhalten oder einfach nur nein zu sagen.

Das persönliche Standing der Teilnehmer zu stärken, ist Ziel dieses Seminars.

Seminarinhalte

- Das eigene Verhaltensspektrum in schwierigen Führungssituationen
- Wann sind anspruchsvolle Führungssituationen für mich eine Herausforderung?
- Möglichkeiten zur Bewältigung schwieriger Führungssituationen
- Das Spannungsfeld zwischen Kooperation und Konfrontation
- Die Fähigkeit verbessern, andere zu konfrontieren
- Soziale Abhängigkeiten gestalten und die eigene Unabhängigkeit erhalten
- Persönlicher Umgang mit Macht
- Grundsätzliche Verhaltensstrategien mit dem eigenen Standing in Einklang bringen

Nutzen

Die Teilnehmer erweitern ihre Handlungsbreite, um in schwierigen Führungssituationen und/oder sozialen Situationen flexibel und souverän aufzutreten und zu handeln.

Zielgruppe

- Führungskräfte, die sicherer auftreten und ihr Selbstbewusstsein stärken wollen; Projektleiter und fachliche Führungskräfte, die eigene Positionen vertreten wollen.

Ausführliche Informationen zu den Seminaren erhalten Sie unter www.hrteam.de

Seminarinformation

- 2 Tage
- max. 8 Teilnehmer

Termine und Orte

- 19. – 20.03.2012 in Nürnberg
- 21. – 22.05.2012 in Hamburg
- 25. – 26.10.2012 in Frankfurt a.M.
- 03. – 04.12.2012 in München

Seminarpreis

- 1.290,- Euro
zzgl. gesetzl. Mehrwertsteuer



1st Level 20%
2nd Level 20%



80% GROSS

70% GROSS

Management
Investment

hr 4: Seminare zur Entwicklung von methodischen Kompetenzen

- hr 4.1 Effektives Projektmanagement I – Grundlagen
- hr 4.2 Effektives Projektmanagement II – Vertiefung
- hr 4.3 Kreativitätstraining
- hr 4.4 Problemlösungs- und Entscheidungstechniken
- hr 4.5 Zeitplanung und Selbstmanagement: Lebens- und Arbeitszeit effektiv nutzen
- hr 4.6 Teamfähigkeit optimieren – Einzelkämpfer oder Teamplayer?
- hr 4.7 Unternehmerisch denkende und handelnde Mitarbeiter – Intrapreneurship
- hr 4.8 **Neu** Virtuelle Zusammenarbeit – Virtual Work

hr 4.1 Effektives Projektmanagement I

Grundlagen

Beschreibung

Führungskräfte und Mitarbeiter sind in modernen Organisationen zunehmend in fach- und bereichsübergreifenden Projekten engagiert. Professionelles Projektmanagement ermöglicht es, bei höherer Planungssicherheit Kosten einzusparen, den Zeitablauf zu gewährleisten und die geforderte Qualität zu sichern. Dies bildet eine gute Basis, um mit allen Projektbeteiligten den gewünschten Erfolg zu erreichen.

Dieses Seminar vermittelt den Teilnehmern einen Überblick über zielorientierte Verhaltensweisen in Projekten und effektive Methoden der Projektarbeit. Sie lernen, wie sie erfolgreich Projekte aufsetzen, Projektaufträge und Ziele erarbeiten und ihr Projekt strukturieren. Sie lernen bewährte Methoden der Projektplanung und -durchführung sowie des Projektcontrollings und der Einschätzung von Projektrisiken kennen.

Nutzen

Die Teilnehmer lernen in diesem Seminar die Grundlagen des effektiven Projektmanagements sowie die Planungs- und Arbeitmethodik einer effektiven Projektarbeit kennen. Nach dem Seminar können die Teilnehmer ihr gesamtes Projektmanagement professioneller und effektiver gestalten.

Seminarinhalte

- Grundlagen und Grundprinzipien des Projektmanagements
- Aufgaben, Kompetenzen und Verantwortung der Projektleitung und der Projektmitarbeiter
- Kritische Erfolgsfaktoren im Projekt
- Analyse der Ausgangssituation und Projektinitiierung
- Projektauftrag, -ziele und -phasen, Projektplanung
- Projektrisiken erkennen und frühzeitig gegensteuern
- Projektdurchführung
- Steuerung der Projektarbeit und Controlling
- Projektdokumentation und Änderungsmanagement
- Projektabschluss und Auflösung
- Unterstützende Methoden und Praxishilfen der Projektarbeit (Checklisten und Formulare)

Zielgruppe

- Projektmitarbeiter und Projektleiter die sich eine solide Grundlage für die erfolgreiche Projektarbeit verschaffen wollen und die für die Umsetzung von Projekten nach bewährten und effektiven Vorgehensweisen suchen.

Ausführliche Informationen zu den Seminaren erhalten Sie unter www.hrteam.de

Seminarinformation

- 2 Tage
- max. 10 Teilnehmer

Termine und Orte

- 07. – 08.03.2012 in München
- 14. – 15.05.2012 in Köln

Seminarpreis

- 1.120,- Euro
zzgl. gesetzl. Mehrwertsteuer

hr 4.2 Effektives Projektmanagement II

Vertiefung

PAKETPREIS:
(hr 4.1 + hr 4.2)

2.050,- Euro

Beschreibung

Der Projekterfolg ist zum einen entscheidend davon abhängig, wie konsequent alle Beteiligten einbezogen werden, und zum anderen, dass an Schnittstellen Entscheidungen erreicht werden. In diesem Seminar erwerben die Teilnehmer die dafür notwendige kommunikative Kompetenz, damit Tools und Techniken erfolgreich eingesetzt und Projekte zum gewünschten Ziel geführt werden können.

Nicht Methoden und Instrumente (wie beim Seminar hr 4.1) stehen im Vordergrund dieses Seminars, sondern erfolgreiche Kommunikation sowie Führung in Projekten.

Nutzen

Die Teilnehmer lernen im Seminar, kompetent in Projekten zu kommunizieren und verstehen den Einsatz der Projektbeteiligten aktiv zu steuern bzw. zu koordinieren und bei auftretenden Risiken rechtzeitig und proaktiv zu reagieren. Meinungsmacher sowie Nutzer werden zielgerichtet eingebunden.

Seminarinhalte

- Aufgaben der Projektleitung
- Regeln für erfolgreiche Zusammenarbeit im Team
- Erfolgreiche Kommunikation im Projektteam und zum Auftraggeber
- Projektschnittstellen
- Einbeziehung des Umfeldes
- Verbindlichkeit durch Planungsübersicht (big picture)
- Zusammenhänge zwischen Kommunikation, Delegation, Teamrollen und Projektergebnis
- Beteiligung der Projektmitarbeiter durch Ziele, Aufgaben, Delegation
- Motivation im Team
- Umgang mit Projektschwierigkeiten
- Projektarbeit als Entwicklungsprozess für alle Beteiligten

Zielgruppe

- Projektleiter, Projektmitarbeiter, die am Seminar (hr 4.1 Effektives Projektmanagement I – Grundlagen) teilgenommen haben oder entsprechende Vorkenntnisse mitbringen.

Ausführliche Informationen zu den Seminaren erhalten Sie unter www.hrteam.de

Seminarinformation

- 2 Tage
- max. 10 Teilnehmer

Termine und Orte

- 02. – 03.07.2012 in München
- 17. – 18.09.2012 in Frankfurt a.M.

Seminarpreis

- 1.120,- Euro
zzgl. gesetzl. Mehrwertsteuer

hr 4.3 Kreativitätstraining

Beschreibung

Alle Menschen haben kreatives Potenzial, allerdings schöpfen sie dieses unterschiedlich aus. Im Berufsalltag fällt es oft schwer, ein "kreatives Klima" zu erzeugen. Manchmal kennen oder nutzen wir hilfreiche Kreativitätstechniken zu wenig. Im Training wird den Teilnehmern sowohl kreative Offenheit als auch der sichere Umgang mit Kreativitätstechniken vermittelt. Kreative Ideen helfen bei der Entwicklung neuer Unternehmensleistungen, der Gewinnung neuer Kunden und Zielgruppen und bei der Lösung von Problemen und Konflikten weiter.

Im Seminar üben die Teilnehmer allein, in Gruppen und auch im Plenum einzelne Kreativitätstechniken an selbst gewählten Beispielen.

Die Teilnehmer erfahren auf Basis des Hirn-Dominanz-Instrumentes (HDI-Analyse) ihr persönliches Profil ihrer Denk- und Entscheidungspräferenzen. Die Kosten für die HDI-Analyse sind in der Seminargebühr enthalten.

Nutzen

Durch die Anwendung auch einfacher Kreativitätstechniken sind die Teilnehmer in der Lage, bei sich selbst und anderen Ideen entstehen zu lassen und gezielt weiterzuentwickeln. Sie entwickeln die Fähigkeit, in einer kleinen „Auszeit“ Kreativität zu entfalten und sich dabei auf bewährte Techniken zu stützen.

Seminarinhalte

- Kreativität als besonders offene Einstellung gegenüber Neuem und Ungewöhnlichem
- Voraussetzungen für die Kreativitätsentfaltung, insbesondere geeignete Einstellung und Umfeld
- Bedeutung von Kreativitätstechniken
- Das Hirn-Dominanz-Instrument (HDI)
- Analoges Denken als Voraussetzung für die Anwendung vieler Kreativitätstechniken
- Anwenden von Kreativitätstechniken, wie
 - Brainstorming/-mapping, Methode 6.3.5, Attribute Listing u. a.
- Kreativitätsentfaltung in der Gruppe
- Gestaltung eines kreativitätsfördernden Umfeldes
- Transfer in den Berufsalltag

Zielgruppe

- Führungskräfte und Mitarbeiter aus allen Bereichen des Unternehmens, die ihre eigene Kreativität und die von anderen erschließen wollen.

Ausführliche Informationen zu den Seminaren erhalten Sie unter www.hrteam.de

Seminarinformation

- 2 Tage
- max. 10 Teilnehmer

Termine und Orte

- 04. – 05.06.2012 in Frankfurt a.M.
- 15. – 16.10.2012 in München

Seminarpreis

- 1.120,- Euro
zzgl. gesetzl. Mehrwertsteuer

hr 4.4 Problemlösungs- und Entscheidungstechniken



Beschreibung

Ziele setzen, planen, entscheiden, realisieren, kontrollieren: Jede dieser Phasen des Managements stellt ihre spezifischen Anforderungen an Führungskräfte und Mitarbeiter. Für den Umgang mit Aufgaben, Problemen und Entscheidungen gibt es unterschiedliche Tools, durch deren Einsatz sich nicht nur die Sicherheit bei der Planung und Entscheidung erhöhen, sondern gleichzeitig mehr Kreativität erreichen lässt. Darüber hinaus ermöglicht dieser Methodeneinsatz, Mitarbeiter verstärkt einzubeziehen und damit effiziente, gemeinsam abgestimmte Vorgehensweisen.

In dem zweitägigen Training bekommen die Teilnehmer Gelegenheit, die Tools an selbst gewählten Praxisbeispielen anzuwenden. Die Zusammenstellung der wichtigsten Tools wird den Teilnehmern ca. 14 Tage vor dem Seminar zur Vorbereitung zugestellt, so dass sie sich im Seminar vollständig auf deren Anwendung und Vertiefung konzentrieren können.

Nutzen

Bei der Problemlösung werden Mitarbeiter motivierend einbezogen und Lösungsprozesse und Entscheidungen sind für andere nachvollziehbar. Das Repertoire der Teilnehmer, mit Aufgaben, Problemen und Entscheidungen souverän umgehen zu können, wird signifikant erweitert. Damit steigern sie auch ihren Beitrag zur Erreichung der strategischen Unternehmensziele.

Seminarinhalte

- Reflexion der Anforderungen an Führungskräfte und Mitarbeiter im Rahmen eines funktionalen Managements
- Analysen und Techniken bezogen auf Aufgaben, Probleme und Entscheidungen:
 - Zielsetzung und Planung
 - Entscheidungsfindung
 - Realisierung und Kontrolle
 - Qualitäts-, Quantitäts- und Zeitbetrachtungen
 - Bewusstes Gestalten von Veränderungen
- Mögliche zum Einsatz kommende Tools:
 - Szenario Denkmodell, Gap-Analyse
 - ABC-Analyse, Pareto-Analyse
 - Fehlerbaum, Fehlermöglichkeiten- und Einflussanalyse
 - Nutzwertanalyse, Entscheidungsbaum
 - Vernetztes Denken
 - SWOT-Analyse, Ishikawa Methode
 - Balanced Scorecard
- Reflexion über den optimalen Einsatz möglicher Tools in der Alltagspraxis

Zielgruppe

- Führungskräfte und Mitarbeiter, die sich mit schwierigen/ komplexen Fragestellungen auseinandersetzen müssen.

Ausführliche Informationen zu den Seminaren erhalten Sie unter www.hrteam.de

Seminarinformation

- 2 Tage
- max. 12 Teilnehmer

Termine und Orte

- 06. – 07.02.2012 in München
- 04. – 05.10.2012 in Frankfurt a.M.

Seminarpreis

- 1.120,- Euro
zzgl. gesetzl. Mehrwertsteuer

hr 4.5 Zeitplanung und Selbstmanagement: Lebens- und Arbeitszeit effektiv nutzen

Beschreibung

Viele kennen das Gefühl, überlastet zu sein und zu wenig aus ihrer Lebens- und Arbeitszeit zu machen. Auch bei objektiver Betrachtung stellt man fest, dass es oft zu viele Aufgaben, zu viele Vorhaben, zu viele Informationen und zu viel Unordnung sind, die im Ergebnis unnötigen Stress verursachen und wertvolle Zeit für die wesentlichen privaten und beruflichen Ziele kosten.

Hier setzt das Seminar an und ermöglicht mit einer sauberen Ist-Analyse, praxiserprobten Strategien und hilfreichen Tipps eine deutlich messbare Effektivitäts- und Effizienzsteigerung. „Aufschieberitis“, Verzettelung, Durcheinander, Überforderung und Co. gehören der Vergangenheit an. Eine konsequente Vereinfachung des Arbeitsverhaltens schafft kreativen Freiraum und reduziert Stress. Sechs Wochen nach dem Seminar erfolgt ein Follow-up (Telefon/Webinar) mit persönlicher Erfolgskontrolle.

Nutzen

Ihre persönliche Produktivität kann erfahrungsgemäß um mehr als 20 % gesteigert und die Zufriedenheit mit der eigenen Zeitnutzung verdoppelt werden. Die Teilnehmer entlasten sich von Unwichtigem, gehen mit ihrer kostbaren Lebenszeit und Gesundheit bewusster um und gewinnen Zeit für ihre strategisch wichtigen Aktivitäten.

Seminarinhalte

- Grundlagen Zeitnutzung und Selbstmanagement
- Wo stehe ich? (Persönliche Ist-Analyse)
- Persönliche Arbeitstechniken
- Effektivitätssteigerung und Selbstorganisation
- Umgang mit modernen Medien (Outlook/Notes, Smartphone etc.)
- Zeitnutzungstipps und Zeitfallen
- Problemlösungs- und Entscheidungstechniken
- Effektive Kommunikation
- Work-Life-Balance und Burnout-Prävention
- Stress- und Gesundheitsmanagement
- Dauerhafte Selbstmotivation
- Maßnahmenplan zur Praxisumsetzung

Zielgruppe

- Alle, die Zeit zielgerichtet nutzen, ihre Arbeit effektiver gestalten, ihre Motivation erhöhen und ihr privates wie berufliches Selbstmanagement verbessern wollen.

Ausführliche Informationen zu den Seminaren erhalten Sie unter www.hrteam.de

Seminarinformation

- 2 Tage + 1 Tag Follow-up
- max. 12 Teilnehmer

Termine und Orte

- 06. – 07.02.2012 in München
- 11. – 12.06.2012 in Frankfurt a.M.
- 08. – 09.10.2012 in Köln

Seminarpreis

- 1.120,- Euro
zzgl. gesetzl. Mehrwertsteuer

hr 4.6 Teamfähigkeit optimieren Einzelkämpfer oder Teamplayer?



Beschreibung

Wenn Teams erfolgreich zusammenarbeiten, sei es dauerhaft oder in Projekten, spielt die Teamfähigkeit der Einzelpersonen eine zentrale Rolle. Sie entscheidet über Zufriedenheit, Qualität und Erfolg der Zusammenarbeit im Team. Erreicht man es, dass alle Teammitglieder zielorientiert, kreativ und gleichzeitig kooperativ zusammenwirken, werden Reibungsverluste vermieden und gute Ergebnisse erzielt.

Die Teilnehmer lernen wesentliche Voraussetzungen und Erfolgsfaktoren der Teamarbeit kennen und erfahren die Chancen, die in Teams stecken. Sie klären und erkennen ihre wichtige Rolle im Team und überdenken ihre Grundhaltung, wenn sie den Nutzen erkennen, die Teamarbeit bieten kann.

Im Vordergrund stehen die Erfahrungen und Fragen der Teilnehmer. Es werden dazu praxisnahe Lösungen und Verhaltensweisen erarbeitet. Die Teilnehmer gestalten und erleben einen spannenden Weg von der Gruppe hin zum Team.

Nutzen

Die Teilnehmer erfahren die Chancen und Grenzen der Teamarbeit und können aus dieser Erkenntnis die Teamarbeit effizient gestalten. Sie erhöhen ihre Teamfähigkeit, weil sie lernen, ihre Stärken und Schwächen im Team besser zu integrieren.

Seminarinhalte

- Mythos Team: Nutzen und Grenzen von Teamarbeit
- Spannungsausgleich zwischen Einzel- und Teaminteressen
- Natürliche Phasen, Krisen und „gesetzmäßige“ Abläufe im Teambildungsprozess
- Erfolgsfaktoren zur Verbesserung der Teamleistung
- Welche Rolle nehme ich ein?
 - Positionenrollen von Alpha bis Omega
 - Teamrollen nach Belbin
- Teamfähigkeit: Eigene Stärken und Schwächen im Team
- Persönliche Stärken ausbauen und Schwächen integrieren
- Den eigenen Einfluss im Team im kooperativen Miteinander erhöhen
- Transfer in die Praxis

Zielgruppe

- Alle Mitarbeiter, die ihre Teamfähigkeit gezielt weiterentwickeln wollen; Mitglieder von bestehenden Projektteams. Mitglieder, die neu in ein Team kommen und/oder ihre Rolle klären möchten.

Ausführliche Informationen zu den Seminaren erhalten Sie unter www.hrteam.de

Seminarinformation

- 2 Tage
- max. 8 Teilnehmer

Termine und Orte

- 03. – 04.05.2012 in Nürnberg
- 21. – 22.11.2012 in Frankfurt a.M.

Seminarpreis

- 1.120,- Euro
zzgl. gesetzl. Mehrwertsteuer

hr 4.7 Unternehmerisch denkende und handelnde Mitarbeiter – Intrapreneurship

Beschreibung

Von Mitarbeitern wird heute nicht nur aufgrund flacherer Organisationsstrukturen immer mehr erwartet, dass sie ihre Aufgaben selbstständig, eigenverantwortlich, ja sogar unternehmerisch wahrnehmen. Dies gilt sowohl für Mitarbeiter, die komplexe Aufgaben zu erledigen haben, als auch für diejenigen, die auf sich allein gestellt arbeiten. Gerade selbstmotivierte Mitarbeiter nutzen gern die Chance, auf diese Weise ihre unternehmerischen Talente voll zu entfalten und so zu Innovationen und zur zielgerichteten Unternehmensentwicklung beizutragen. Darüber hinaus lernen sie auch, vom Markt her zu denken und Ressourcen effizient einzusetzen.

In diesem Seminar werden Einstellungen und notwendige Vorgehensweisen und Methoden bewusst gemacht und trainiert. Dabei stellt sich die Frage, welche Voraussetzungen ein Mitarbeiter mitbringen sollte und welche Rahmenbedingungen er benötigt, um als „Intrapreneur“ agieren zu können.

Nutzen

Die Teilnehmer sind in der Lage, Innovationen im Unternehmen zu beschleunigen, teilweise erst zu ermöglichen. Sie stärken ihr zielgerichtetes, selbstständiges und eigenverantwortliches Handeln und steigern bewusst ihren Beitrag zum Unternehmenserfolg. Sie sind in der Lage, abteilungsübergreifend zu denken und zu handeln.

Seminarinhalte

- Was bedeutet unternehmerisches Denken und Handeln für Mitarbeiter?
- Reflexion des eigenen Denkens und Verhaltensspektrums – persönliche Möglichkeiten, Stärken und Grenzen
- Eigenverantwortlich und selbstbewusst entscheiden und agieren
- Abteilungsübergreifendes, ganzheitliches Denken
- Der eigene Beitrag zum Unternehmenserfolg
- Das eigene Rollenverständnis klären
- Selbstmotivation als Selbstverständnis
- Chancen und Risiken erkennen und managen
- Entwickeln von Kreativität durch geeignete Techniken
- Einsatz von Problemlösungs- und Entscheidungstechniken
- Zustimmung bei Kollegen und Führungskräften erreichen

Zielgruppe

- Spezialisten, Experten und alle Mitarbeiter, die komplexe und anspruchsvolle Aufgaben zu erfüllen haben und von denen überdurchschnittliches Engagement erwartet wird.

Ausführliche Informationen zu den Seminaren erhalten Sie unter www.hrteam.de

Seminarinformation

- 2 Tage
- max. 8 Teilnehmer

Termine und Orte

- 07. – 08.03.2012 in Frankfurt a.M.
- 15. – 16.10.2012 in München

Seminarpreis

- 1.120,- Euro
zzgl. gesetzl. Mehrwertsteuer

hr 4.8 Neu Virtuelle Zusammenarbeit

Virtual Work



Beschreibung

Von einem Meeting in ein anderes. Bisher hieß dies immer im Raum präsent zu sein. Heute werden Meetings vielmehr über die virtuelle Welt in Conference Calls und Telkos durchgeführt! Zudem verändern neue IT- bzw. Kommunikationsinstrumente immer mehr unsere Arbeitswelt. Blackberry und iPad lassen uns jederzeit erreichbar werden, E-Mail und Web-Zugriff just-in-time führen zu neuen Formen in der Zusammenarbeit und der Kommunikation in Projekten.

Daraus ergeben sich zahlreiche neue Herausforderungen für alle, die erfolgreich in Projekten arbeiten wollen, denn zunehmend wird der Unternehmenserfolg von der erfolgreichen Gestaltung virtueller Zusammenarbeit über Geschäftsgrenzen, Ländergrenzen oder Teamstrukturen hinweg abhängen. Jedoch die fehlende Face-to-face-Kommunikation kann ungewollt Missverständnisse und Konflikte entstehen lassen und sozialen und kommunikativen Mehraufwand zur Folge haben.

Nutzen

Die Teilnehmer entwickeln die Fähigkeit, in Situationen virtueller Zusammenarbeit zu agieren, und erkennen und lösen spezielle Probleme und Konflikte virtueller Zusammenarbeit. Sie können virtuelle Meetings in Conference Calls und Telkos souverän moderieren und ergebnisorientiert leiten.

Seminarinhalte

- Die „Digital Natives“ im Unterschied zu anderen Generationen
- Grundvoraussetzungen der lateralen Projektführung in der virtuellen Welt
- Aufgaben eines virtuellen Projektleiters
- Distanz managen und Vertrauen aufbauen
- Kommunikation über Distanz
- Virtuelle Zusammenarbeit
- Feedback im virtuellen Team
- Motivation von Projektmitarbeitern über Distanz
- Arbeiten in synchronen Prozessen
- Kommunikationsregeln und Verbindlichkeit und Ergebnissicherung in Calls und Telkos
- Netiquette in der virtuellen Welt

Zielgruppe

- Projektmitarbeiter, Mitarbeiter und Führungskräfte, die Projektteams virtuell leiten oder virtuelle Meetings, Telcos und Conference Calls organisieren und durchführen und die virtuelle Zusammenarbeit optimieren möchten.

Ausführliche Informationen zu den Seminaren erhalten Sie unter www.hrteam.de

Seminarinformation

- 2 Tage
- max. 8 Teilnehmer

Termine und Orte

- 26. – 27.03.2012 in München
- 19. – 20.11.2012 in Frankfurt a.M.

Seminarpreis

- 1.120,- Euro
zzgl. gesetzl. Mehrwertsteuer



hr 5: Seminare zum Themengebiet Personalentwicklung

- hr 5.1 Grundlagen strategischer Personalentwicklung
- hr 5.2 **Neu** Employer Branding und Retention Management
- hr 5.3 Das Bewerberinterview
- hr 5.4 Arbeitszeugnisse erstellen und analysieren

hr 5.1 Grundlagen strategischer Personalentwicklung

Beschreibung

Eine moderne Personalentwicklung (PE) unterstützt heute die strategische Entwicklung des Unternehmens durch ihre strukturierte Vorgehensweise, die gezielte Begleitung von Veränderungsprozessen und durch die aktive Gestaltung in Zukunft benötigter Bildungsinhalte. Trainingsmaßnahmen sind maßgeschneidert und die PE ist das gestaltende Bindeglied zwischen firmeninternen und externen Anforderungen und Angeboten des Bildungsmarktes. Zunehmend gestaltet die PE firmenspezifische Trainingsmaßnahmen und plant nicht nur inhaltlich, sondern auch methodisch/didaktisch geeignete Vorgehensweisen zur optimalen Gestaltung der Wissensvermittlung.

Nutzen

Die Teilnehmer bekommen Werkzeuge und Methoden an die Hand, um gezielter und effektiver Personalentwicklungsmaßnahmen zu erarbeiten und Veränderungsprozesse mit zu gestalten und umzusetzen. Sie lernen Möglichkeiten kennen, ihren verschiedenen Rollen gerecht zu werden.

Seminarinhalte

- Der Personalentwickler in der Funktion als
 - Dienstleister, Berater und Coach
- Die Gestaltung der Personalentwicklung nach
 - kurz-, mittel- und langfristigen Unternehmenszielen
 - Förderkonzepten
 - produktspezifischen Gesichtspunkten
- Die Realisierung strategischer Personalentwicklung
 - Bildungsbedarfsanalysen
 - Kompetenzmodelle, Anforderungsprofile
 - Leistungsbewertungen und Potenzialanalysen
- Die Mittel der strategischen Personalentwicklung
 - Klassische Trainingsmaßnahmen
 - Integrierte Trainings-Arbeitsmaßnahmen
 - Selbststudium
 - Integrierte Verfahren
 - Web- oder CD-basierte Trainingsmaßnahmen
- Evaluierungsmöglichkeiten
- Persönliche Kompetenzen

Zielgruppe

- Personalentwickler und Mitarbeiter, die in der Personalentwicklung tätig sind; Mitarbeiter, die Aufgaben der Personalentwicklung übernehmen werden.

Ausführliche Informationen zu den Seminaren erhalten Sie unter www.hrteam.de

Seminarinformation

- 2 Tage
- max. 10 Teilnehmer

Termin und Ort

- 25. – 26.06.2012 in München

Seminarpreis

- 1.120,- Euro
zzgl. gesetzl. Mehrwertsteuer

hr 5.2 Neu Employer Branding und Retention Management



Beschreibung

Der wirtschaftliche Aufschwung, der Trend zu know-how-intensiven Tätigkeiten und der demografische Wandel führen zu einer Verknappung gut ausgebildeter und engagierter Fach- und Führungskräfte. Die Bereitstellung der personellen Ressourcen wird so eine maßgebliche Voraussetzung des wirtschaftlichen Erfolges und der Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen.

Dementsprechend wird die Attraktivität des Unternehmens in der Wahrnehmung potenzieller und vorhandener Mitarbeiter zum entscheidenden Kriterium des Personalmarketings.

Werden Employer Branding und Retention Management zielgerichtet eingesetzt? Sind dies wirksame Instrumente zur erfolgreichen Entwicklung und Positionierung eines Unternehmens als glaubwürdiger und attraktiver Arbeitgeber?

Nutzen

Die Teilnehmer erfahren, wie ein systematisches Personalmarketing bzw. „Employer Branding“ aufgebaut wird. Sie lernen, ihr „Retention Management“ zu gestalten und zielgerichtet Maßnahmen der Mitarbeiterbindung umzusetzen. Alle Teilnehmer erhalten das Buch „Personalmarketing“ von Andreas Werner, Geschäftsführer des hr Team.

Seminarinhalte

- Grundlagen des Personalmarketings und „Employer Brandings“
- Der Begriff des „Retention Management“ und seine Bedeutung für die Sicherung der personellen Ressourcen für Unternehmen und Organisationen
- Die Profilierung des Unternehmens als „Marke“ für potenzielle und vorhandene Mitarbeiter
- Wie wird Unternehmensattraktivität erreicht?
- Welche speziellen Maßnahmen des „Employer Branding“ müssen für ausgewählte Zielgruppen eingeleitet werden?
- Wie bindet man das „Employer Branding“ und das „Retention Management“ erfolgreich in die PR-Maßnahmen des Unternehmens ein?
- Systematisches Personalmarketing als Voraussetzung für erfolgreiche Zukunftssicherung des Unternehmens unter Berücksichtigung der Webmedien und Social Media

Zielgruppe

- Geschäftsleitung, Personalverantwortliche, Personalentwickler

Ausführliche Informationen zu den Seminaren erhalten Sie unter www.hrteam.de

Seminarinformation

- 1 Tag
- max. 10 Teilnehmer

Termine und Orte

- 07.03.2012 in Stuttgart

Seminarpreis

- 650,- Euro
zzgl. gesetzl. Mehrwertsteuer

hr 5.3 Das Bewerberinterview

Beschreibung

In diesem Seminar lernen die Teilnehmer, wie sie durch einen zielgerichteten Prozess der Personalsuche und -auswahl und durch das systematische Führen von Interviews die optimalen Bewerber auswählen und zum Eintritt ins Unternehmen motivieren. Sie werden somit in die Lage versetzt, verstärkt objektive Kriterien in die Entscheidungsfindung für die Personalauswahl einzubeziehen.

Nutzen

Eine professionelle Mitarbeiterauswahl vermeidet kostenaufwändige Fehlbesetzungen. Richtig ausgewählte Mitarbeiter integrieren sich schneller in das Unternehmen, erfüllen motiviert die an sie gestellten Aufgaben und erreichen die vereinbarten Ziele. Alle Teilnehmer erhalten das Buch „Personalmarketing“ von Andreas Werner, Geschäftsführer des hr Team.

Seminarinhalte

- Unternehmensphilosophie, -werte und -strategie als Basis für Personalentscheidungen
- Das Anforderungsprofil als Grundlage des Such- und Auswahlprozesses
- Vorauswahl der Stellenbewerber anhand der Bewerbungsunterlagen incl. Arbeitszeugnissen
- Das telefonische Vorab-Interview
- Entwickeln eines Interview-Leitfadens
- Prüfung der Fähigkeiten und Fertigkeiten des Bewerbers mit dem strukturierten Interview und der Verhaltensexploration
- Zugangswege zum Bewerber im Interview
- Fragen als Informationsmagnet richtig einsetzen
- Interventionstechniken zur Interviewführung nutzen
- Die Körpersprache des Bewerbers wahrnehmen und deuten

Zielgruppe

- Alle, die Personaleinstellungsinterviews führen oder zukünftig führen werden.

Ausführliche Informationen zu den Seminaren erhalten Sie unter www.hrteam.de

Seminarinformation

- 2 Tage
- max. 8 Teilnehmer

Termin und Ort

- 02. – 03.07.2012 in Frankfurt a.M.

Seminarpreis

- 1.120,- Euro
zzgl. gesetzl. Mehrwertsteuer

hr 5.4 Arbeitszeugnisse erstellen und analysieren



Beschreibung

Die Erstellung eines aussagekräftigen und qualifizierten Zeugnisses stellt viele Entscheider vor Schwierigkeiten. Einerseits scheut man sich vor dem zeitlichen Aufwand, andererseits besteht vielfach Unklarheit über die Vorgehensweise bei der Beurteilung von Leistung und Führung im Rahmen qualifizierter Arbeitszeugnisse.

In diesem Seminar lernen die Teilnehmer die Erstellung von Arbeitszeugnissen nach arbeitsrechtlichen und ökonomischen Gesichtspunkten, ohne dabei die Individualität und Aussagekraft zu vernachlässigen. Sie erhalten hierfür ein Raster, anhand dessen sie den qualifizierten Teil, speziell die Beurteilung von Leistung und Führung, erstellen können. Im Seminar wird die Frage beantwortet, ob es die sogenannte „Zeugnissprache“ wirklich gibt.

Nutzen

Die Teilnehmer erfahren, wie aussagekräftige individuelle Arbeitszeugnisse ökonomisch erstellt werden, unter Beachtung der arbeitsrechtlichen Vorschriften. Außerdem lernen sie, Arbeitszeugnisse im Rahmen von Personalauswahlentscheidungen zu analysieren.

Seminarinhalte

- Darstellung der verschiedenen Zeugnisarten
- Rechtliche Grundlagen der Zeugniserstellung
- Form und Aufbau des qualifizierten Arbeitszeugnisses
- Wahrheits- und Wohlwollensgrundsatz
- Gibt es eine Zeugnissprache?
- Grundsätze der Leistungs- und Führungsbeurteilung
- Informationsquellen zur Zeugniserstellung
- Formulierungshilfen und Raster zur Zeugniserstellung
- Kritische Würdigung des Einsatzes von Arbeitszeugnissen
- Alternativen zum Arbeitszeugnis als Instrument der Bewerberbeurteilung

Zielgruppe

- Personalfachleute und Führungskräfte aller Ebenen, zu deren Aufgaben es gehört, Zeugnisse zu verfassen und diese im Rahmen der Mitarbeiterauswahl zu analysieren.

Ausführliche Informationen zu den Seminaren erhalten Sie unter www.hrteam.de

Seminarinformation

- 1 Tag
- max. 8 Teilnehmer

Termin und Ort

- 09.07.2012 in Frankfurt a.M.

Seminarpreis

- 650,- Euro
zzgl. gesetzl. Mehrwertsteuer



hr 6: Seminare für die persönliche Weiterentwicklung

- hr 6.1 Persönlichkeit: Kompetenztraining
- hr 6.2 Gelassen sein bei emotionalen Turbulenzen
- hr 6.3 Persönliche Stärken erkennen und erfolgreich einsetzen
- hr 6.4 Erfolgreiches Selbstmanagement
- hr 6.5 Sozialkompetenztraining
- hr 6.6 Veränderungskompetenz für Mitarbeiter
- hr 6.7 Persönliches Standing – Schwierige Situationen meistern
- hr 6.8 Konstruktiver Umgang mit Emotionen und Gefühlen
- hr 6.9 Konfliktmanagement I – Grundlagen
- hr 6.10 Konfliktmanagement II – Vertiefung

hr 6.1 Persönlichkeit: Kompetenztraining

Beschreibung

Mit sich im Einklang und persönlich erfolgreich sein – wer möchte das nicht? Die dazu notwendige Entdeckung und Entfaltung der eigenen Persönlichkeit ist ein langer Prozess. Im Alltag nehmen wir uns häufig nicht die Zeit, uns wirklich mit unserer Persönlichkeit zu beschäftigen. Wir müssen oft spontan handeln und werden beeinflusst, ohne uns der Wirkung und des Ergebnisses bewusst zu sein. Dabei bleiben unter Umständen Stärken ungenutzt, und es können Gefühle der Unzufriedenheit entstehen, ohne dass wir wissen, warum. Dieses Seminar bietet den Teilnehmern die Chance, mehr über sich selbst zu erfahren und sich bewusster beruflich und persönlich zu entfalten. Dazu gehört, die eigene Persönlichkeit mit vielen Facetten, wie z. B. die eigenen Glaubenssätze, Werte und Ziele, in ihrer Gesamtdynamik bewusst zu erleben und zu verstehen.

Nutzen

Die Teilnehmer erleben ein klareres Bild ihrer Persönlichkeit, erhalten Entwicklungshilfen und Feedback über ihre Wirkung auf andere. Sie gestalten ihr persönliches Zukunftsszenario und konkretisieren individuelle Schritte, sich bewusster weiterzuentwickeln. Dabei handeln sie situationsangemessen und wissen, welches Verhalten geeignet ist, um ihre Ziele zu verwirklichen.

Seminarinhalte

- Elemente der Persönlichkeits- und Entwicklungspsychologie
- Sich selbst und andere bewusster wahrnehmen
- Durch Feedback (Abgleich Selbstbild und Fremdbild) lernen
- Eigenverantwortlich bewusst entscheiden und agieren
- Den eigenen Selbstwert und das Selbstbewusstsein stärken
- Eine eigene Vision entwerfen
- Die eigenen Glaubenssätze, Werte und Ziele reflektieren
- Die Antreiber und Fallen der inneren Dynamik verstehen
- Die eigene Vergangenheit betrachten; Muster erkennen, sie loslassen oder gegebenenfalls ändern
- Berufliche sowie private Rollen und Situationen überprüfen, sie annehmen, verändern oder hinter sich lassen
- Möglichkeiten und Hilfen für die Umsetzung erarbeiten

Zielgruppe

- Führungskräfte und Mitarbeiter, die ihre Persönlichkeit kennen lernen und die eigenen Ressourcen weiterentwickeln wollen; alle, die daran Interesse haben, ihre persönliche Grenzen zu erweitern.

Ausführliche Informationen zu den Seminaren erhalten Sie unter www.hrteam.de

Seminarinformation

- 5 Tage
- max. 10 Teilnehmer

Termine und Orte

- 12. – 16.03.2012 in Frankfurt a.M.
- 18. – 22.06.2012 in Köln
- 03. – 07.09.2012 in München

Seminarpreis

- 2.100,- Euro
zzgl. gesetzl. Mehrwertsteuer

hr 6.2 Gelassen sein bei emotionalen Turbulenzen

Einzelcoaching
zur nachhaltigen
Weiterentwicklung
auf Anfrage
möglich *

Beschreibung

Das richtige Verhältnis von Anspannung und Entspannung bringt Energie und Leistungsfähigkeit! Dieses Seminar macht die Teilnehmer mit verschiedenen Entspannungs- und Zentrierungsmethoden vertraut und zeigt auf, wie diese Methoden und Techniken in Belastungssituationen sinnvoll angewendet werden. Die Teilnehmer entdecken die für sie geeigneten Methoden zur individuellen Anwendung in Alltagssituationen und lernen ihre Stressauslöser zu erkennen und zu bearbeiten. Sie entwickeln „Programme“, die sie in stressauslösenden Momenten sicher machen. So können sie in der Praxis ungesunden Stress vermeiden und in Belastungssituationen Leistungsreserven aktivieren.

Nutzen

Die Teilnehmer bleiben in fordernden Momenten wach und gelassen. Sie lernen ihre Stressauslöser kennen und steuern die Stresssituation, anstatt von ihr gesteuert zu werden. Sie entwickeln „Programme“, die sie in stressauslösenden Momenten sicher machen.

Seminarinhalte

- Stress als körperliches, mentales und gesellschaftliches Phänomen
- Das eigene Stressprofil kennen lernen
- Stressprophylaxe: nützlich voraus denken und Stressmuster ändern
- Anspannung und Entspannung als natürlichen Zustand ansehen
- Handlungsspielräume durch Mentaltechniken erweitern
- Innere Ruhe und entspannte Aufmerksamkeit durch kurzfristig wirksame Methoden gewinnen
- Kennenlernen von Entspannungsmethoden und -techniken wie beispielsweise Atemtechnik, Progressive Muskelrelaxation, Autogenes Training, Zentrierungsmethoden u. a.
- Anwendung der Techniken auf verschiedene Problemfelder und Situationen

Zielgruppe

- Führungskräfte und Mitarbeiter, alle, die ihre Leistungsfähigkeit erhalten und steigern wollen.

Ausführliche Informationen zu den Seminaren erhalten Sie unter www.hrteam.de

Seminarinformation

- 2 Tage
- max. 8 Teilnehmer

Termine und Orte

- 26. – 27.04.2012 in München
- 13. – 14.09.2012 in Nürnberg

Seminarpreis

- 1.250,- Euro
zzgl. gesetzl. Mehrwertsteuer

* Einzelcoachingpreis auf Anfrage

hr 6.3 Persönliche Stärken erkennen und erfolgreich einsetzen

Einzelcoaching
zur nachhaltigen
Weiterentwicklung
auf Anfrage
möglich *

Beschreibung

Wie entsteht mein Erfolg? Welches sind meine größten Stärken, die ich nutzen kann? Wer das weiß, kann hilfreiche Muster und Verhaltensweisen bewusst nutzen und entsprechend verstärken.

In diesem Seminar erfahren die Teilnehmer mehr über ihre persönlichen Stärken. Sie lernen, wie sie diese Stärken fördern und am besten nutzen können. Das Seminar orientiert sich in erster Linie an den individuellen Verhaltensweisen der Teilnehmer.

Seminarinhalte

- Das individuelle Stärkenprofil
 - Persönliche Stärken erkennen und nutzen
 - Die eigenen Signaturstärken
- Der Ansatz der Positiven Psychologie: „Stärken stärken“
- Möglichkeiten zur Steigerung der Stärken
- Umgehen mit Schwächen
 - Schwächen gelassener akzeptieren
 - Schwächen im Kontext anders bewerten
- Steigerung des Selbstwertgefühls
- Die eigene Dynamik besser verstehen
- Gezieltes Feedback zum Abgleich von Selbst- und Fremdbild
- Entwicklung von Schritten für die Zeit nach dem Seminar

Nutzen

Die Teilnehmer leben gelassener mit ihren Schwächen und nutzen ihre Stärken für Eigenentwicklung. Sie gehen die Schritte, die ihren ganz persönlichen Erfolg ausmachen, konsequenter. Sie lernen ihre eigenen Möglichkeiten und Grenzen unter ganzheitlichen Gesichtspunkten kennen und die Teilnehmer bekommen Klarheit über eigene langfristige Zielsetzungen.

Zielgruppe

- Mitarbeiter aller Ebenen und Funktionen, die ihren Entwicklungsweg stabilisieren und verbessern wollen.

Ausführliche Informationen zu den Seminaren erhalten Sie unter www.hrteam.de

Seminarinformation

- 2 Tage
- max. 8 Teilnehmer

Termine und Orte

- 12. – 13.01.2012 in Stuttgart
- 19. – 20.03.2012 in Hamburg
- 26. – 27.07.2012 in Frankfurt a.M.
- 10. – 11.09.2012 in Nürnberg
- 19. – 20.11.2012 in München

Seminarpreis

- 1.250,- Euro
zzgl. gesetzl. Mehrwertsteuer

hr 6.4 Erfolgreiches Selbstmanagement

Beschreibung

Die alten Griechen sahen in dem Bild des Wagenlenkers das Bild einer erfolgreichen Persönlichkeit. Er führt zwei Pferde, den Willen und den Verstand. Diese Pferdestärken sind entweder mit eiserner Disziplin und Bandagen zu kontrollieren oder die höchste Leistungsfähigkeit wurde erreicht, wenn der Wagenlenker die Zügel laufen ließ, mit Zuruf lenkte und – nur, wenn nötig – das „Feuer“ der Pferde in die richtige Richtung korrigierte. Im Miteinander dieses Gespanns von motivierenden Gefühlen und lenkenden Zielen liegt eine enorme Kraft.

In diesem Training geht es darum, für sich ein Bewusstsein zu schaffen, dass Denken, Fühlen und Handeln verknüpft sind. Klarheit über die eigenen Ziele, gepaart mit mentaler Stärke sind die Grundpfeiler des Selbstmanagements.

Nutzen

Dieses Training verhilft den Teilnehmern dazu, sich in eigenen Denkmustern zu verstehen und die sich daraus ergebenden Chancen zu nutzen. Sie lernen, sich selbst bei der eigenen Weiterentwicklung mit geeigneten Vorgehensweisen zu coachen.

Seminarinhalte

- Erkenntnisse aus der Hochleistungspsychologie
- Spannungsfeld: Selbststeuerung – Fremdsteuerung
- Förderliche und hinderliche Denkmuster erkennen und nutzen
- Souveräner Umgang mit sich selbst
- Leistungssteigerung durch Visualisierung des eigenen Erfolgs
- Selbstverantwortung
 - Selbstbewusstheit
 - Selbstvertrauen
 - Handeln
- Tools zum Selbstcoaching

Zielgruppe

- Alle, die ihre Leistungsfähigkeit verbessern wollen.

Ausführliche Informationen zu den Seminaren erhalten Sie unter www.hrteam.de

Seminarinformation

- 3 Tage
- max. 8 Teilnehmer

Termine und Orte

- 23. – 25.04.2012 in Hamburg
- 26. – 28.11.2012 in Stuttgart

Seminarpreis

- 1.550,- Euro
zzgl. gesetzl. Mehrwertsteuer

hr 6.5 Sozialkompetenztraining

Beschreibung

In nahezu allen Lebensbereichen wird eine ausgeprägte Sozialkompetenz immer erforderlicher. Der Umgang miteinander verändert sich zunehmend – wird vielschichtiger und oft konfliktreicher.

Im beruflichen Umfeld, sei es in der Projektarbeit, in einer Führungsposition oder auch im Vertrieb, ist Sozialkompetenz eine wesentliche Schlüsselqualifikation. In der Führung gilt immer weniger das Prinzip der Positionsautorität. In der Projektarbeit und besonders im Vertrieb ist eine sichere Gestaltung der Beziehungsebene eine wesentliche Voraussetzung für den Erfolg.

Es geht nicht darum, soziale Situationen „durchzustehen“ sondern darum, diese bewusst zu gestalten.

Nutzen

Die Teilnehmer erleben sich selbst und andere in sozialen Interaktionen und erkennen dabei, wie stark die soziale Kompetenz als Erfolgsfaktor wirkt. Sie erweitern ihre persönlichen Möglichkeiten im Umgang mit anderen Menschen.

Seminarinhalte

- Soziale Kompetenz – Was verbirgt sich dahinter?
- Die sichere Gestaltung von sozialen Situationen
- Andere verstehen und erkennen, wo sie "stehen"
- Die Fähigkeit, Menschen zu interessieren und zu motivieren
- Das eigene Verhaltensspektrum in schwierigen Situationen
- Das Spannungsfeld zwischen Kooperation und Konfrontation
- Bedeutung von "Nähe und Distanz" in Arbeitsbeziehungen
- Der Unterschied zwischen Kontakt und Beziehungen
- Soziale Abhängigkeiten und Unabhängigkeiten
- Die Wirkung der eigenen Persönlichkeit
- Selbstbild und Fremdbild
- Einstellungen und Werthaltungen, die das eigene Handeln bestimmen

Zielgruppe

- Alle, die ihre Möglichkeiten im sozialen Kontakt weiterentwickeln und die Wirkung ihres Auftretens erkennen und steigern wollen.

Ausführliche Informationen zu den Seminaren erhalten Sie unter www.hrteam.de

Seminarinformation

- 5 Tage
- max. 12 Teilnehmer

Termine und Orte

- 06. – 10.02.2012 in Köln
- 11. – 15.06.2012 in Schöntal
- 15. – 19.10.2012 in Stuttgart

Seminarpreis

- 2.300,- Euro
zzgl. gesetzl. Mehrwertsteuer

hr 6.6 Veränderungskompetenz für Mitarbeiter



Beschreibung

Vom Benzinmotor zum Elektromotor, von der fossilen zur erneuerbaren Energie, vom Verwalter zum Dienstleister,... – die globale Wirtschaft erlebt Veränderungen in einem bisher unbekanntem Maß und das mit atemberaubender Geschwindigkeit. Die notwendigen Prozessanpassungen können von der Führung gestaltet werden – der Mitarbeiter muss sich dabei allerdings häufig selbst entwickeln.

Nach diesem Seminar nimmt der Mitarbeiter den Wert seiner neuen Rolle bewusst wahr und macht eine detaillierte Gewinn- und Verlustrechnung zur neuen Rolle. Dabei realisiert der Mitarbeiter seine Eigenmotivation und seine eigenen Chancen. Er entwickelt sich in der Veränderung der Organisation vom Widerständler oder Mitläufer zum Protagonisten. Dabei optimiert er zielorientiert seine Kommunikation und seine Kooperation, indem er sich ganz konkret an seiner eigenen tatsächlichen Situation im jeweiligen Unternehmen orientiert.

Nutzen

Die Teilnehmer wissen, was Veränderungskompetenz bedeutet und verstehen die Dynamik von Veränderung. Sie entwickeln eine eigene Veränderungsmotivation und lernen den Umgang mit Befürchtungen und Widerständen im Veränderungsprozess. Dabei können Sie die eigene Veränderungsfähigkeit reflektieren.

Seminarinhalte

- Rollendefinition im beruflichen Kontext
- Rollenveränderungen in Veränderungsprozessen
- Strukturierung der neuen Rollenanforderungen
- Analyse, Definition und Lösung neuer Rollenkonflikte
- Rolle als Vertrauensbeweis – was traut mir mein Chef zu
- Erkennen und Gestalten persönlicher Stärken und Schwächen in der neuen Rollenerfüllung
- Anpassung der Rolle an die Person und umgekehrt
- Weniger tun – mehr bewirken
- Teamrollen und Standardrollenkonflikte
- Wahrnehmen von Indikatoren für erneute Veränderungen
- Zügiges Einleiten notwendiger Weiterentwicklungen auf der persönlichen, prozess- und produktbezogenen Ebene

Zielgruppe

- Mitarbeiter, deren Rollen sich aufgrund größerer Veränderungen im Unternehmen maßgeblich verändert haben oder verändern werden.

Ausführliche Informationen zu den Seminaren erhalten Sie unter www.hrteam.de

Seminarinformation

- 2 Tage
- max. 8 Teilnehmer

Termine und Orte

- 30. – 31.07.2012 in Frankfurt a.M.
- 10. – 11.12.2012 in Köln

Seminarpreis

- 1.250,- Euro
zzgl. gesetzl. Mehrwertsteuer

hr 6.7 Persönliches Standing

Schwierige Situationen meistern

Einzelcoaching
zur nachhaltigen
Weiterentwicklung
auf Anfrage
möglich *

Beschreibung

Selbstsicherheit, Durchsetzungsstärke, Selbstbehauptung, Konfliktfähigkeit – das sind Eigenschaften, die im Wirtschaftsleben niemals wichtiger waren als heute. Wer beruflich Erfolg haben will, muss in der Lage sein, eigene Ideen einzubringen, die eigene Meinung nachdrücklich zu verteidigen, Konfrontationen standzuhalten oder einfach nur nein zu sagen.

Das persönliche Standing der Teilnehmer zu stärken, ist Ziel dieses Seminars.

Nutzen

Die Teilnehmer erweitern ihre Fähigkeit, auch in schwierigen sozialen Situationen sicher aufzutreten und zu handeln.

Seminarinhalte

- Das eigene Verhaltensspektrum in schwierigen Situationen
- Mein persönliches "Waterloo"
 - Welche Situationen kann ich nicht hinreichend erfolgreich gestalten?
 - Warum sind diese Situationen für mich eine Herausforderung?
- Möglichkeiten zur Bewältigung schwieriger sozialer Situationen
 - Rhetorische Möglichkeiten und Ansätze an der eigenen Persönlichkeit
- Das Spannungsfeld zwischen Kooperation und Konfrontation
- Die Fähigkeit verbessern, andere zu konfrontieren
 - Was bedeutet Konfrontation?
 - Wie kann ich sinnvoll konfrontieren?
- Soziale Abhängigkeiten und Unabhängigkeiten
- Grundsätzliche Strategien
 - Kämpfen, standhalten, flüchten – was ist wann richtig?

Zielgruppe

- Mitarbeiter, die sicherer auftreten und ihr Selbstbewusstsein stärken wollen.

Ausführliche Informationen zu den Seminaren erhalten Sie unter www.hrteam.de

Seminarinformation

- 2 Tage
- max. 8 Teilnehmer

Termine und Orte

- 20. – 21.02.2012 in Nürnberg
- 02. – 03.04.2012 in Hamburg
- 21. – 22.06.2012 in Stuttgart
- 27. – 28.08.2012 in Köln
- 04. – 05.10.2012 in München

Seminarpreis

- 1.250,- Euro
zzgl. gesetzl. Mehrwertsteuer

hr 6.8 Konstruktiver Umgang mit Emotionen und Gefühlen

Beschreibung

In der erlebten Praxis im beruflichen und privaten Umfeld ist die Emotionalisierung von Diskussionen und Auseinandersetzungen wohl für keinen Menschen unproblematisch: Wenn Entscheidungen und Verhalten unmittelbar „aus dem Bauch“ kommen, sind Verletzungen, Missverständnisse und Konflikte fast unvermeidbar. Inwiefern helfen uns Gefühle und Emotionen dabei, richtige Entscheidungen zu treffen? Inwiefern hindern sie uns aber auch daran, uns auf einer vernünftigen, verstandesgemäßen Grundlage zu verständigen?

In diesem Seminar geht es um die Bedeutung von Emotionen und Gefühlen für die Wahrnehmung, Bewertung und Entscheidung im beruflichen Kontext, um die Sensibilisierung für eigene und fremde Emotionen und Gefühle und um die Möglichkeiten, konstruktiv mit ihnen umzugehen.

Nutzen

Die Teilnehmer erkennen, welche Funktion Emotionen und Gefühle für ihr eigenes Verhalten haben. Sie entdecken Möglichkeiten, emotional geprägte Verhaltensmuster zu erkennen und zu analysieren. Sie steigern ihre Selbst-Kompetenz und vergrößern ihr Verhaltensspektrum in „emotionalen“ Situationen.

Seminarinhalte

- Wie verarbeiten Menschen Informationen?
- Die Bedeutung von Emotionen und Gefühlen für Wahrnehmung und Entscheidung
- Ist Emotionskontrolle schädlich?
- Emotionen, Gefühle und Lernen
- Die eigene Handlungskontrolle steigern
- Konstruktiver Umgang mit Emotionen und Gefühlen anderer

Zielgruppe

- Alle, die an der Entwicklung der eigenen Persönlichkeit interessiert sind.

Ausführliche Informationen zu den Seminaren erhalten Sie unter www.hrteam.de

Seminarinformation

- 2 Tage
- max. 8 Teilnehmer

Termine und Orte

- 27. – 28.02.2012 in Frankfurt a.M.
- 09. – 10.07.2012 in Hamburg
- 15. – 16.11.2012 in München

Seminarpreis

- 1.250,- Euro
zzgl. gesetzl. Mehrwertsteuer

hr 6.9 Konfliktmanagement I

Grundlagen

Beschreibung

Überall wo Menschen zusammentreffen – beruflich oder privat – gibt es Konfliktpotenziale, z. B. durch unterschiedliche Meinungen, Ziele, Interessen, Wertvorstellungen, Verhaltensweisen etc. Dadurch sind Konflikte nicht zu verhindern – außer durch Vermeidungsverhalten. Entscheidend für die eigene Zielerreichung und den erfolgreichen Umgang mit anderen ist in solchen Situationen die persönliche Konfliktfähigkeit. Wem es gelingt, Konfliktpotenziale frühzeitig zu erkennen und die in Konflikten häufig negativ gebundenen Energien konstruktiv zu nutzen, eröffnet sich und anderen Chancen zur Weiterentwicklung.

Dieses Seminar hilft den Teilnehmern, ihr eigenes Konfliktverhalten besser kennen zu lernen, ihre Konfliktfähigkeit zu prüfen und gezielt zu verbessern. Dies bietet ihnen die Chance, sich persönlich weiter zu entwickeln. Die Teilnehmer erhalten zudem viele Hinweise, wie sie Konfliktsituationen erfolgreicher mit anderen bewältigen können.

Nutzen

Die Teilnehmer lernen Konfliktkonstellationen in ihrer Dynamik verstehen und frühzeitig zu erkennen. Ihre eigenen Verhaltensanteile werden ihnen klarer. Sie erweitern ihr persönliches Verhaltensrepertoire und ihr Know-how, Konfliktsituationen erfolgreicher zu meistern.

Seminarinhalte

- Entstehung von Konflikten
- Unterschiedliche Arten von Konflikten
- Das eigene typische Konfliktverhalten erkennen
 - Persönliche Grundeinstellung zu Konflikten
 - Persönliche und fremde Anteile identifizieren
 - Ursachen des eigenen Konfliktverhaltens
 - Eigene Konfliktfelder/-themen verstehen
 - Umgang mit den eigenen Emotionen
- Das eigene Repertoire zum Angehen und Auflösen von Konflikten erweitern
 - Erhöhung der Bereitschaft, Konflikte anzugehen
 - Verhaltensalternativen kennen lernen und nutzen
 - Konflikte stehen lassen und aufgreifen können
 - Fair konfrontieren lernen
 - Mehr Gelassenheit und Abstand gewinnen
- Persönliche Entwicklungschancen durch Konflikte nutzen

Zielgruppe

- Alle, die ihr Verhalten in Konflikten verstehen und ihre persönlichen Fähigkeiten zur Konfliktlösung verbessern wollen.

Ausführliche Informationen zu den Seminaren erhalten Sie unter www.hrteam.de

Seminarinformation

- 3 Tage
- max. 8 Teilnehmer

Termine und Orte

- 23. – 25.01.2012 in München
- 18. – 20.06.2012 in Hamburg
- 29. – 31.10.2012 in Frankfurt a.M.

Seminarpreis

- 1.550,- Euro
zzgl. gesetzl. Mehrwertsteuer

hr 6.10 Konfliktmanagement II

Vertiefung

PAKETPREIS:
(hr 6.9 + hr 6.10)

2.550,- Euro

Beschreibung

Ein häufiges Problem für Konfliktbeteiligte und Konfliktlöser ist die richtige Mischung aus emotionaler Distanz zum Konfliktinhalt bzw. den Konfliktbeteiligten und gleichzeitigem Einfühlungsvermögen sowie Verständnis für die Besonderheit des aktuellen Widerstreits. Aus diesem Grund ist ein Ziel des Seminars die Erweiterung des dafür nötigen Verhaltensspektrums.

Der zweite zentrale Teil besteht im Überprüfen und Erlernen der Methoden-Kompetenz sowie im Gewinnen von Erfahrung bei der Lösung von unterschiedlichen Konfliktarten. Hierzu werden unterschiedliche Methoden zur Konfliktlösung praxisnah vorgestellt und angewendet.

Während im Seminar hr 6.9 „Konfliktmanagement I - Grundlagen“ das Hauptaugenmerk auf das eigene Verhalten und persönliche Aspekte gerichtet wird, fokussiert dieses Seminar ein breites Methodenspektrum um das bewusste Angehen und Lösen von Konflikten zu ermöglichen.

Nutzen

Die Teilnehmer lernen, mit Konflikten leichter und sicherer umzugehen. Sie lernen verschiedene Konfliktarten, Diagnosen und unterschiedliche Methoden und Vorgehensweisen zur Konfliktlösung kennen und erweitern ihre methodische und soziale Kompetenz.

Seminarinhalte

- Konfliktarten und Ursachen
- Wahrnehmen und Verstehen von Konflikten
- Bereitschaft zur Konfliktlösung wecken
- Ansatzpunkte zur Lösung von Konflikten, u.a.
 - Konflikteskalationen erkennen und verringern
 - Abwehrmechanismen erkennen und auflösen
 - Win-win-Anteile aufzeigen
 - „Moderator“-Perspektive einnehmen lernen
 - Mediation: Methoden und Vorgehensweisen
- Umgang mit eigener und fremder Emotionalität
- Erhöhen der eigenen sozialen Kompetenz
- Stufen zur Konfliktbewältigung
 - Die besondere Rolle des Konfliktmanagers
 - Ausstieg aus der Systemverstrickung
- Lösen eigener Fallbeispiele bzw. Situationen

Zielgruppe

- Teilnehmer, die am Seminar hr 6.9 Konfliktmanagement I teilgenommen haben, oder alle, die bewusst Konflikte klären und lösen wollen, z. B. Führungskräfte, interne Konfliktmoderatoren, Personalentwickler etc.

Ausführliche Informationen zu den Seminaren erhalten Sie unter www.hrteam.de

Seminarinformation

- 2 Tage
- max. 8 Teilnehmer

Termine und Orte

- 31.05. – 01.06.2012 in München
- 03. – 04.12.2012 in Frankfurt a.M.

Seminarpreis

- 1.250,- Euro
zzgl. gesetzl. Mehrwertsteuer



wechseln

hr 7: Seminare zur Entwicklung der kommunikativen Kompetenz

hr 7.1	Kommunikationstraining I – Grundlagen
hr 7.2	Kommunikationstraining II – Vertiefung
hr 7.3 Neu	Souverän öffentlich auftreten und wirkungsvoll frei reden
hr 7.4	Körpersprache in Führung und Verkauf
hr 7.5	Meetings effizient und effektiv leiten
hr 7.6	Moderationstraining
hr 7.7	Rhetorik und Dialektik I – Grundlagen
hr 7.8	Rhetorik und Dialektik II – Vertiefung
hr 7.9	Präsentationstraining
hr 7.10	Business-Knigge
hr 7.11	Überzeugen durch geeignete Fragen

hr 7.1 Kommunikationstraining I

Grundlagen

Beschreibung

Jedes Mal, wenn Menschen zusammenkommen, kommunizieren sie – bewusst oder unbewusst. Wir können nicht nicht kommunizieren.

Wir geben mit körpersprachlichem und sprachlichem Ausdrucksverhalten bekannt, wie wir uns in der momentanen Situation fühlen, wie wir zu den Menschen um uns herum eingestellt sind.

Bewusst gestaltete Kommunikation hilft, dass wir uns und andere besser verstehen.

Ob Ihr Gesprächspartner Sie richtig versteht, hängt davon ab, wie Sie sich selbst mitteilen – ob Sie die anderen verstehen, hängt davon ab, ob Sie den anderen verstehen wollen.

Eventuelle Störungen in der Kommunikation gilt es zu erkennen und zu analysieren, um Klarheit in den zwischenmenschlichen Beziehungen zu erhalten – im Beruf und privat.

Nutzen

Die Teilnehmer erweitern ihre Kommunikationskompetenz und flexibilisieren damit ihr Kommunikationsverhalten. Sie führen jede Art von Gesprächen bewusst zielorientiert und strukturiert und erhöhen damit die Effizienz in der Zusammenarbeit. Durch geklärte Kommunikation verhindern sie Missverständnisse.

Seminarinhalte

- Analyse des eigenen Kommunikationsverhaltens
- Erkennen und Deuten von Kommunikationshemmnissen
- Grundlagen der Kommunikation und Gesprächsführung
- Kontrollierter Dialog und aktives Zuhören
- Verbesserung der Kommunikation und einüben alternativer Kommunikationsformen
- Sinnvoller Einsatz von Kommunikationstechniken
- Offene und verdeckte Appelle in der Kommunikation
- Regeln für das Geben und Empfangen von Feedback
- Metakommunikation
- Ich-Botschaften
- Arten des Zuhörens
- Problem- und Konfliktgespräche

Zielgruppe

- Alle, die ihr Kommunikationsverhalten optimieren möchten, ob in der Rolle als Mitarbeiter, Führungskraft oder als Privatperson.

Ausführliche Informationen zu den Seminaren erhalten Sie unter www.hrteam.de

Seminarinformation

- 3 Tage
- max. 8 Teilnehmer

Termine und Orte

- 23. – 25.01.2012 in Stuttgart
- 15. – 17.02.2012 in Nürnberg
- 21. – 23.05.2012 in Hamburg
- 31.07. – 02.08.2012 in Frankfurt a.M.
- 17. – 19.12.2012 in München

Seminarpreis

- 1.490,- Euro
zzgl. gesetzl. Mehrwertsteuer

hr 7.2 Kommunikationstraining II

Vertiefung

PAKETPREIS:
(hr 7.1 + hr 7.2)

2.350,- Euro

Beschreibung

Schwierige Gesprächssituationen können immer wieder auftreten. Gerade im Businesskontext ist es wichtig, der Situation entsprechend zu reagieren. Voraussetzung dafür ist einerseits, das eigene kommunikative Verhalten zu verstehen. Andererseits ist es auch wichtig, den Gesprächspartner richtig einzuschätzen.

Die in Seminaren kennen gelernten Kommunikationstechniken „funktionieren“ dann meist gut, wenn man ausgeglichen in sich ruht und das Verhältnis zum Gesprächspartner von gegenseitiger Wertschätzung geprägt ist mit dem Ziel, Verständigung zu erreichen. Wie aber reagieren die Teilnehmer, wenn dies nicht gegeben ist, wenn sie nicht mehr wissen, wie sie ihr Gesprächsziel doch noch erreichen können? Was können sie also tun, um in konfliktären Gesprächssituationen die persönliche Beziehung nicht zu stark zu strapazieren und gleichzeitig eine tragfähige Lösung zu finden?

Nutzen

Die Teilnehmer erhalten durch das Seminar ein breites Repertoire an Verhaltensmöglichkeiten, mit denen sie als schwierig erlebte Gesprächssituationen souveräner bewältigen können.

Seminarinhalte

- Kommunikation verstehen - Was passiert in der schwierigen Situation?
- Die eigene Einstellung und die Auswirkung auf das Kommunikationsverhalten
- Die Wirkung der eigenen Ausdrucksweise erkennen und steigern
- Emotionale Kompetenz zeigen, auch wenn es kritisch wird
- Techniken zum Intervenieren in kritischen Situationen
- Konfliktäre Gespräche souverän meistern
- Individuelle Empfehlungen für den Einzelnen

Zielgruppe

- Alle, die bereits über gute Grundkenntnisse der Kommunikation verfügen (ggf. Besuch des Seminars hr 7.1 Kommunikationstraining I - Grundlagen) und sich kommunikativ weiterentwickeln wollen.

Ausführliche Informationen zu den Seminaren erhalten Sie unter www.hrteam.de

Seminarinformation

- 2 Tage
- max. 6 Teilnehmer

Termine und Orte

- 11. – 12.06.2012 in Frankfurt a.M.
- 10. – 11.09.2012 in Hamburg
- 22. – 23.11.2012 in München

Seminarpreis

- 1.120,- Euro
zzgl. gesetzl. Mehrwertsteuer

hr 7.3 Neu Souverän öffentlich auftreten und wirkungsvoll frei reden

Beschreibung

Darum geht es in diesem Training: um die eigene optimale „Personal Performance“ vor einem – wie auch immer gearteten kleineren oder größeren – Publikum.

Dabei werden vor allem folgende Fragen und Zielaspekte behandelt: Wie trete ich souverän und sicher auf? Welche Haltung und Erscheinung sind dabei angeraten? Wie baue ich Stress und Lampenfieber ab? Wie bringe ich meine Meinung und Botschaft strukturiert, zielgerichtet und wirkungsvoll 'rüber? Wie rede ich frei, anschaulich und engagiert? Wie gehe ich angemessen auf mein Publikum ein und in welcher Art und Weise behandle ich ggf. Fragen, Einwände oder auch Provokationen? Wie beende ich meinen Auftritt so, dass meine Zuhörer in Bezug auf mein Anliegen motiviert und aktiviert sind?

Seminarinhalte

- Analyse des eigenen Auftretens und Redens
- Abbau von Ängsten und Lampenfieber
- Auftritt und Selbstpräsentation vor anderen
- Struktur und Dramaturgie ihrer Aussagen
- Freies, authentisches und lebendiges Sprechen
- Umgehen mit Zuhörerreaktionen
- Abgleich von Selbstbild und Fremdbild

Nutzen

Die Teilnehmer bekommen mehr Freude, Sicherheit, Akzeptanz und Erfolg beim Vertreten ihrer Ideen und Meinungen vor anderen.

Zielgruppe

- Fach- und Führungskräfte, Team- und Projektleiter sowie alle, die mit ihren Anliegen vor anderen auftreten.

Ausführliche Informationen zu den Seminaren erhalten Sie unter www.hrteam.de

Seminarinformation

- 2 Tage
- max. 6 Teilnehmer

Termine und Orte

- 13. – 14.03.2012 in Köln
- 22. – 23.05.2012 in Frankfurt a.M.
- 17. – 18.10.2012 in Stuttgart

Seminarpreis

- 1.120,- Euro
zzgl. gesetzl. Mehrwertsteuer

hr 7.4 Körpersprache in Führung und Verkauf



Beschreibung

Partner äußern sich in Gesprächen bzw. Gegner in Verhandlungen nicht nur verbal, sondern auch nonverbal mit körpersprachlichen Signalen. Damit verraten sie, was wirklich in ihnen vorgeht. Wer die Signale der Körpersprache beobachten und richtig deuten kann, hat wichtige, zusätzliche Chancen für seine erfolgreiche Gesprächs- und Verhandlungsführung.

Dies gilt auch für Konflikt- bzw. Problemsituationen. Auch diese können effektiver bearbeitet werden, wenn über das gesprochene Wort hinaus die Wahrnehmungs- und Deutungsfähigkeit der Körpersprache bewusst genutzt wird.

Die Teilnehmer lernen die Prinzipien der Körpersprache kennen, das Verhalten ihrer Gesprächspartner zu beobachten, die einzelnen Verhaltensweisen zu deuten und adäquat zu reagieren.

Die Teilnehmer erhalten das Buch „Körpersprache für Manager“ oder „Körpersprache im Verkauf“, beide von Horst Rückle.

Nutzen

Die gezielte Wahrnehmung der Körpersprache macht souveräner, zudem spart das frühzeitige Erkennen von Konflikten Gesprächszeit. Die Möglichkeit, die eigene Körpersprache bewusst zu gestalten, optimiert die erfolgreiche Gesprächsführung. Das Sehen von Unterschieden zwischen der verbalen und der körpersprachlichen Botschaft vermeidet Missverständnisse und verbessert die Beziehungen.

Seminarinhalte

- Komponenten des körpersprachlichen Ausdrucksverhaltens
- Es gibt keine „zufälligen“ Bewegungen
- Unbewusst und/oder bewusst zeigt der Körper die seelischen Zustände
- Die Wahrnehmung und Deutung von körpersprachlichen Signalen
- Reizverarbeitung in Stimmungen
- Erkennen und Deuten der Aktionen und Reaktionen in Gesprächen und Verhandlungen
- Eigene Aktionen und Reaktionen zielorientiert, wertebestimmt und zielgruppenbezogen gestalten
- „Verräterische Körpersprache“ und deren Nutzung
- Übungen aus dem Umfeld der Teilnehmer zum Erkennen und Nutzen der Körpersprache mit individuellem Feedback vom Trainer

Zielgruppe

- Alle Führungskräfte, Mitarbeiter und Verkäufer, die ihre Gesprächspartner besser verstehen und bessere Ergebnisse erreichen wollen.

Ausführliche Informationen zu den Seminaren erhalten Sie unter www.hrteam.de

Seminarinformation

- 2 Tage
- max. 10 Teilnehmer

Termin und Ort

- 25. – 26.06.2012 in Stuttgart

Seminarpreis

- 1.120,- Euro
zzgl. gesetzl. Mehrwertsteuer

hr 7.5 Meetings effizient und effektiv leiten

Beschreibung

Häufig erleben Teilnehmer, dass sie zu Meetings kommen – zum Teil von weit her – und sich hinterher fragen: „Warum war ich eigentlich hier?“ Häufig wird im Nachhinein auch festgestellt und geäußert: „Viel Blabla und wieder nichts dabei rausgekommen.“ Und häufig fühlen sich Teilnehmer in den Besprechungen ziemlich fehl am Platze, weil sie überhaupt nicht gefordert werden.

Dabei könnten sie mit ihren Potenzialen sehr viel beitragen zur gemeinsamen Bearbeitung von Aufgaben, Lösung von Problemen und zum Fördern von Synergien und Innovationen.

Dieses Seminar soll aufzeigen, welchen Weg es gibt, um in Meetings Ressourcen nicht zu vergeuden, Menschen weniger zu frustrieren und als Besprechungsleiter zielorientiert vorzugehen.

Nutzen

Die Teilnehmer reflektieren die produktiven Chancen von Besprechungen und erkennen, wie diese entsprechend nutzbringend gestaltet und geleitet werden können.

Seminarinhalte

- Vorbereitung und Planung eines Meetings das A und O
- Als Meeting- und Besprechungsleiter selbstbewusst und selbstsicher auftreten
- Das Eingangsstatement in freier Rede – anschaulich, konkret und motivierend
- Die Diskussion aktivierend eröffnen
- Strukturierte, sich verständigende Meetingsleitung
- Für Klarheit in der Sache sorgen
- Lösungsvorschläge der Teilnehmer in kreativitätsfördernder Vorgehensweise ermöglichen
- Umgehen mit verschiedenen Charakteren
- Meetingkultur initiieren
- Commitments: verbindliche Ergebnisse erreichen und sichern
- Umgang mit Widerständen in der Phase der Ergebnissicherung

Zielgruppe

- Führungskräfte, Team- und Projektleiter sowie Mitarbeiter, die Besprechungen durchführen und leiten.

Ausführliche Informationen zu den Seminaren erhalten Sie unter www.hrteam.de

Seminarinformation

- 2 Tage
- max. 8 Teilnehmer

Termine und Orte

- 29.02. – 01.03.2012 in Frankfurt a.M.
- 05. – 06.11.2012 in München

Seminarpreis

- 1.120,- Euro
zzgl. gesetzl. Mehrwertsteuer

hr 7.6 Moderationstraining



Beschreibung

Moderieren heißt, aktiv das Know-how aller Workshop- oder Besprechungsteilnehmer zu nutzen. Das bedeutet, die Teilnehmer mit einzubeziehen, die Dynamik des Prozesses und der Diskussion zu steuern sowie die richtigen Fragen und Methoden zu wählen. Am Ende soll ein konstruktives Ergebnis stehen, dafür ist der Moderator verantwortlich.

In diesem Seminar geht es darum, diesen Balanceakt sicher zu gestalten. Die Teilnehmer lernen, Gruppen zielorientiert anzuleiten, von der Problemstellung bis zur Ergebnissicherung, auf der Sach- und Beziehungsebene.

Nutzen

Die Teilnehmer reflektieren ihr eigenes Moderationsverhalten und erkennen eigene Stärken und Entwicklungspotenziale in der Rolle als Moderator. Sie können Moderationstechniken zielgerichtet einsetzen und erweitern ihr Verhaltensspektrum bei der Gestaltung von Gruppenprozessen. Sie können die Effizienz in Arbeitsgruppenbesprechungen steigern.

Seminarinhalte

- Was tut ein Moderator?
- Zielförderndes und zielhemmendes Moderatorenverhalten
- Kennenlernen der Moderationsmethode
- Klare Trennung zwischen methodischem Helfen, damit die Gruppe zur Zielerreichung gelangt, und der Wahrnehmung eigener Interessen als Gruppenmitglied oder „Problem-inhaber“
- Moderationstechniken
- Moderationsprozesse
- Visualisierungsmöglichkeiten
- Spezifische Moderationssituationen
- Praktische Moderationsübungen
- Grenzen der Moderationsmethodik

Zielgruppe

- Führungskräfte, Projektleiter und Mitarbeiter aller Bereiche, die Moderationsmethoden und -techniken kennen lernen wollen.

Ausführliche Informationen zu den Seminaren erhalten Sie unter www.hrteam.de

Seminarinformation

- 3 Tage
- max. 6 Teilnehmer

Termine und Orte

- 12. – 14.03.2012 in Frankfurt a.M.
- 10. – 12.09.2012 in München

Seminarpreis

- 1.490,- Euro
zzgl. gesetzl. Mehrwertsteuer

hr 7.7 Rhetorik und Dialektik I

Grundlagen

Beschreibung

Die Sprache gilt es überzeugend einzusetzen, um von anderen verstanden zu werden. Dazu ist es notwendig, die eigenen rhetorischen Fähigkeiten zu kennen, um eigene Ideen gezielt formulieren sowie dem Gesprächspartner Rückkopplung (Feedback) geben zu können.

Andere in Reden und Diskussionen zu gewinnen und zu überzeugen, lernen die Teilnehmer in diesem Seminar. Sie lernen die Gesetzmäßigkeiten und Wirkmechanismen kennen, die einer gewinnenden und überzeugenden Rhetorik zugrunde liegen. Dazu gehört auch, mit unbequemen Fragen souverän umgehen zu können.

Durch bewusst eingesetzte Sprache wird sowohl die Aufmerksamkeit für die Person als auch für die Idee geweckt. Dies ist vor allem im Berufsleben wichtig!

Nutzen

Die Teilnehmer erschließen und entwickeln ihre rhetorischen Fähigkeiten zur Überzeugung von Menschen. Ihre Ideen und Konzeptionen werden von anderen Menschen akzeptiert und mitgetragen. Sie bekommen Anregungen für ihre Persönlichkeitsentwicklung, insbesondere in rhetorischer Hinsicht.

Seminarinhalte

- Sicheres Auftreten, Abbau von Lampenfieber
- Aufbau und Gliederung einer Rede
- Kreatives Sammeln und Strukturieren von Ideen
- Einstimmen auf die Zuhörer
- Vielfalt der Sprachmuster kennen lernen und anwenden
- Freies und lebendiges Sprechen
- Argumentationsformen nutzen
- Verständlichkeitskriterien berücksichtigen
- Provozierende Fragen beantworten
- Argumentationslogik
- Anleitung zum klaren und deutlichen Sprechen
- Üben von Stegreifreden
- Üben von Meinungs- und Überzeugungsreden

Zielgruppe

- Führungskräfte und Mitarbeiter, die Reden und Referate halten, diskutieren, bei Konferenzen und Besprechungen in freier Rede überzeugen wollen.

Ausführliche Informationen zu den Seminaren erhalten Sie unter www.hrteam.de

Seminarinformation

- 3 Tage
- max. 8 Teilnehmer

Termine und Orte

- 22. – 24.02.2012 in Stuttgart
- 07. – 09.05.2012 in Hamburg
- 21. – 23.08.2012 in Frankfurt a.M.
- 23. – 25.10.2012 in München
- 12. – 14.12.2012 in Köln

Seminarpreis

- 1.490,- Euro
zzgl. gesetzl. Mehrwertsteuer

hr 7.8 Rhetorik und Dialektik II

Vertiefung

PAKETPREIS:
(hr 7.7 + hr 7.8)

2.350,- Euro

Beschreibung

Sprache führt und verführt - wie kann diese Erkenntnis gezielt genutzt werden? Aufbauend auf dem Basisseminar lernen die Teilnehmer in diesem Aufbauseminar, eigene Ideen und Überzeugungen wirkungsvoll ihren Zuhörern zu vermitteln. Sie entwickeln ihre argumentative Sicherheit weiter und vertiefen sie. Dies erweist sich als hilfreich, um mit Fragen, Widersprüchen und Einwänden souverän umzugehen.

So sind die Teilnehmer sachlichen Auseinandersetzungen gewachsen und kennen ihr Potenzial in diesen Herausforderungen und schaffen die Voraussetzung, eigene Ideen und Argumente so schlüssig zu vermitteln, dass die Überzeugungskraft spürbar steigt.

Darüber hinaus erfolgt im Seminar ein Feintuning des allgemeinen Auftretens der Teilnehmer beim Reden.

Nutzen

Für Diskussionen, Gruppen- und Mitarbeiterbesprechungen kennen die Teilnehmer ihre rhetorischen Stärken, um eine höhere Akzeptanz auch im Umgang mit besonders kritischen Zuhörern zu erzielen. Sie verbessern und erweitern ihre Sprachflexibilität und können vor Publikum souveräner auftreten und reden.

Seminarinhalte

- Zielorientierter Aufbau einer Rede unter Berücksichtigung der Belange der Zuhörer
- Souveräner Umgang mit dialektischen Elementen in einer Rede, im Dialog sowie in Diskussionen
- Souverän auftreten, sicher wirken und frei reden
- Feintuning an einzelnen Punkten zur Optimierung der Wirkung beim Zuhörer
- Üben von Meinungs-, Motivations- und Spontanreden
- Argumentationsmuster und -verhalten beim Debattieren
- Abgleich von Selbst- und Fremdbild mit detailliertem Feedback sowie individuelle Anregungen zur Verbesserung
- Die Wirkung der inneren Einstellung auf Sprachstil, Sprechstil und Körpersprache
- Umgang mit Fragen und Zwischenrufen

Zielgruppe

- Führungskräfte und Mitarbeiter, die ihre rhetorischen und dialektischen Fähigkeiten weiterentwickeln wollen und über gute Grundkenntnisse (ggf. Besuch des Seminars hr 7.7 Rhetorik und Dialektik I - Grundlagen) verfügen.

Ausführliche Informationen zu den Seminaren erhalten Sie unter www.hrteam.de

Seminarinformation

- 2 Tage
- max. 6 Teilnehmer

Termine und Orte

- 22. – 23.03.2012 in Hamburg
- 19. – 20.06.2012 in Frankfurt a.M.
- 27. – 28.11.2012 in Stuttgart

Seminarpreis

- 1.120,- Euro
zzgl. gesetzl. Mehrwertsteuer

hr 7.9 Präsentationstraining

Beschreibung

Hersteller von Waren, Anbieter von Dienstleistungen, Führungskräfte und Vorgesetzte stehen häufig vor der Aufgabe, ihre Produkte, Ideen, Konzeptionen und Lösungen anderen vorzustellen.

Mit einer gekonnten Präsentation kann die Entscheidung erfolgreich beeinflusst bzw. herbeigeführt werden. Die Teilnehmer lernen in diesem Seminar verschiedene Präsentationsstrategien kennen, die die Überzeugungskraft erhöhen.

Ausgehend von präsentationsfähigen Informationen, lernen die Teilnehmer Ideen und Lösungen so aufzubereiten, dass sie sowohl mit ihrer Argumentation als auch mit den dabei eingesetzten Medien Menschen begeistern können.

Nutzen

Die Teilnehmer erleben, was ihnen in Präsentationen hilft, ihre Ziele zu erreichen. Sie lernen, Hilfsmittel und Persönlichkeitsmerkmale bewusst und gezielt einzusetzen, um so bereits vorhandene Stärken zu nutzen und zugleich zu einer erhöhten Akzeptanz der Präsentation zu kommen. Die Teilnehmer erleben ihre Wirkung auf die Präsentationsteilnehmer und erhalten zielgerichtetes Feedback.

Seminarinhalte

- Präsentieren als bewusster Gestaltungsprozess auf der Sach- und Beziehungsebene
- Wirkungsfaktoren innerhalb überzeugender Darstellung von Ideen und Lösungen
- Intensive Analyse der Rahmenbedingungen sowie der Erwartungen der Präsentationsteilnehmer
- Festlegen des genauen Präsentationsziels und Entwickeln einer Präsentationsstrategie
- Erarbeiten gewinnender Argumente
- Einsatz von Medien für die Präsentation
- Mentale Vorbereitung auf die Teilnehmer der Präsentation sowie auf die Rahmenbedingungen
- Durchführung der Präsentation unter Berücksichtigung psychologischer Aspekte

Zielgruppe

- Mitarbeiter und Führungskräfte, die intern oder extern vor mehreren Partnern ihre Problemlösungen, Produkte oder Verfahren präsentieren und Entscheidungen positiv beeinflussen wollen.

Ausführliche Informationen zu den Seminaren erhalten Sie unter www.hrteam.de

Seminarinformation

- 3 Tage
- max. 8 Teilnehmer

Termine und Orte

- 15. – 17.02.2012 in Frankfurt a.M.
- 10. – 12.10.2012 in München

Seminarpreis

- 1.490,- Euro
zzgl. gesetzl. Mehrwertsteuer

hr 7.10 Business-Knigge



Beschreibung

„Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance“. Führungskräfte und Mitarbeiter mit Repräsentationsaufgaben sind sich dessen bewusst, wie sie durch ihr Auftreten die gewünschte Wirkung erzielen können. Bei Konferenzen, Geschäftsessen, Empfängen, Kundenbesuchen, Small Talk führen kommt es u. a. darauf an, professionell zu agieren und zu überzeugen. Gerade im Business gibt es viele Anlässe, bei denen sich perfekte Umgangsformen als hilfreich, teilweise sogar als notwendig erweisen.

Nutzen

Die Teilnehmer lernen, ihre professionelle Wirkung durch stilsichere und situationsgerechte Kleidungswahl, passende Umgangsformen und präzise Körpersprache zu unterstützen. Sie entwickeln souveränes Auftreten und strahlen zugleich Präsenz aus.

Seminarinhalte

- Begrüßung und Anrede
 - Wer grüßt wen?
 - Der Händedruck - kein Kraftakt
 - Sich vorstellen und untereinander bekannt machen
 - Respekt zollen mit der korrekten Anrede
- Geschäftsessen
 - Gute Vorbereitung von Geschäftsessen
 - Wer sitzt wo?
 - Wer hält wann eine Rede?
- Small-Talk-Knigge
 - Die Kunst des erfolgreichen Small Talks
 - Dos und Don'ts bei Small-Talk-Themen
 - Die Kunst des gelungenen Beginns
- Business Dresscode
 - Die Bedeutung von Farben im Berufsalltag
 - Die passende Kleidung - Was passt zu welchem Anlass?
 - Mit Krawatten zeigen Männer Stil
 - Schmuck bei Männern und Frauen

Zielgruppe

- Führungskräfte, Mitarbeiter mit Repräsentationsaufgaben aus Vertrieb, Marketing, Sekretariat und Öffentlichkeitsarbeit.

Ausführliche Informationen zu den Seminaren erhalten Sie unter www.hrteam.de

Seminarinformation

- 1 Tag
- max. 8 Teilnehmer

Termine und Orte

- 12.03.2012 in Frankfurt a.M.
- 03.09.2012 in Nürnberg

Seminarpreis

- 650,- Euro
zzgl. gesetzl. Mehrwertsteuer

hr 7.11 Überzeugen durch geeignete Fragen

Beschreibung

Die Teilnehmer kennen vielleicht die Situation, dass sie einen Gesprächspartner von einer Idee oder Maßnahme überzeugen wollen und selbst gute Argumente nicht weiterhelfen.

Wie wäre es, wenn sich der Gesprächspartner selbst davon überzeugete, indem er deren Idee oder Vorgehensweise zu seiner eigenen macht? Das lässt sich erfahrungsgemäß mit geeigneten Fragen erreichen. Wenn die Teilnehmer an dieser Vorgehensweise interessiert sind, dann ist dieses Training für sie genau das richtige.

Aber nicht nur in sogenannten hartnäckigen Fällen können Fragen weiterhelfen, ganz allgemein gelingt es mit geeigneten Fragen, andere schneller und wirkungsvoller von einer Sache zu überzeugen.

Nutzen

Die Teilnehmer erleben, dass es möglich ist, in kurzer Zeit durch geeignete Fragen Folgendes zu erreichen: Andere von Ideen, Maßnahmen und Vorgehensweisen zu überzeugen, bei anderen neue Erkenntnisse und sogar Einstellungsveränderungen auszulösen.

Seminarinhalte

- Der Zusammenhang zwischen Einstellungen und daraus resultierenden Handlungen
- Die Bedeutung von Einstellungsveränderungen und neuen/geänderten Handlungsweisen im Berufsalltag
- Das Prinzip der motivbezogenen Nutzenargumentation
- Die Wirkung von Fragen, insbesondere offenen, innerhalb der Kommunikation
- Die „Kunst“, solche Fragen zu formulieren, die bei Gesprächspartnern die beabsichtigte Reaktion auslösen – auch unter Berücksichtigung des Systematischen Ansatzes
- Gezieltes Ableiten von Teilzielen bzw. Erkenntnisschritten aus dem Gesprächsziel bzw. aus der Gesprächsabsicht
- Zusammenstellen aufeinander aufbauender Erkenntnisschritte und Aufbau einer passenden Fragekette als Gesprächsvorbereitung
- Praxisorientiertes Üben von so vorbereiteten Gesprächen

Zielgruppe

- Führungskräfte, Projektleiter, Personalverantwortliche und Berater

Ausführliche Informationen zu den Seminaren erhalten Sie unter www.hrteam.de

Seminarinformation

- 2 Tage
- max. 8 Teilnehmer

Termine und Orte

- 02. – 03.04.2012 in Frankfurt a.M.
- 05. – 06.11.2012 in München

Seminarpreis

- 1.120,- Euro
zzgl. gesetzl. Mehrwertsteuer

Alle Seminare können auch firmenintern durchgeführt werden. Bei der firmenspezifischen Planung und Durchführung von Weiterbildungsmaßnahmen berücksichtigen wir Ihre Werte, Ihre Ziele, die Besonderheiten Ihres Unternehmens und Ihre Marktsituation.

Wenn Sie Verkaufsseminare firmenintern in englischer Sprache durchführen möchten, unterbreiten wir Ihnen gerne ein Angebot. Für Ihre Mitarbeiter in anderen Ländern stehen unsere Trainer in der jeweiligen Landessprache bereit.

Bitte rufen Sie uns an, damit wir in einem Gespräch die für Sie und die Aufgabenstellung passende Lösung entwickeln.

Mehr Informationen zu allen Seminaren und Online-Anmeldungen unter www.hrteam.de!

Schnellübersicht

Entscheidungshilfe bei der Auswahl von Offenen Seminaren

Die über 40-jährige Erfahrung des hr Team sowohl im Training von Einzelpersonen und Gruppen als auch in der Begleitung von Change-Prozessen hat gezeigt, dass sich Unternehmen oft nur dann weiterentwickeln können, wenn sich auch die Unternehmensmitglieder aller Ebenen einem persönlichen Veränderungsprozess unterziehen. Die dazu notwendigen Veränderungen auf der Einstellungs-, Verhaltens- und Persönlichkeitsebene bedürfen intensiver Impulse und besonderer Methoden und Vorgehensweisen. Auch deshalb besteht bei den Offenen Seminaren des hr Team für den Bereich hr 6 „Seminare für die persönliche Weiterentwicklung“ und bei den persönlichkeitsbezogenen Seminaren im Bereich hr 3 „Seminare für Führungskräfte“ seit Jahren eine stetig zunehmende Nachfrage. Dementsprechend wurde das Angebot an Seminarthemen und Terminen kontinuierlich erweitert.

Mit diesen Seminaren leisten wir einen wesentlichen Beitrag zur Erhöhung des individuellen Reifegrads der Teilnehmer auf der Basis einer verbesserten Selbsterkenntnis und der Bereitschaft,

sich für die eigene Entwicklung einzusetzen. Auch bzw. vor allem im Rahmen von täglichen Change-Prozessen innerhalb eines Unternehmens werden Veränderungen dann leichter erreicht, wenn Schlüsselpersonen im konstruktiven Sinne eine Veränderung individuell selbst mit gestalten und dadurch Prozesse im Unternehmen beschleunigen bzw. weniger aufhalten können.

Die nachfolgend genannten Seminare sind in ihren Übungen und dem Ablauf trennscharf, d.h. ein Teilnehmer kann auch mehrere der nachfolgenden Seminare in beliebiger Reihenfolge in angemessenen Abständen besuchen, um die eigene Entwicklung mit Hilfe eines externen Trainers immer wieder zu reflektieren und neu auszurichten.

Die nachfolgende Übersicht soll Ihnen eine Entscheidungshilfe für die Auswahl der passenden Persönlichkeitsseminare bieten.

Seminar	hr 6.1 Persönlichkeit: Kompetenztraining	hr 6.2 Gelassen sein bei emotionalen Turbulenzen
Dauer	5 Tage	2 Tage
Zielgruppe	Führungskräfte und Mitarbeiter	Führungskräfte und Mitarbeiter
Schwerpunkt	Im Seminar geht es um Ursachen von Verhalten; die Teilnehmer reflektieren in den 5 Tagen ihre berufliche und persönliche Einstellung	Umgang mit Stress; Stressbewältigung; Vermeidung von Stresssituationen
Was können die Teilnehmer aus dem Seminar mitnehmen?	<ul style="list-style-type: none">• Klareres Bild der eigenen Persönlichkeit• Vielfältige Entwicklungshilfen• Nachvollziehbares Feedback über eigene Wirkung• Abgleich Selbstbild – Fremdbild• Eigenes Verhaltensspektrum erfahren und persönliche Grenzen erweitern• Gestaltung des persönlichen Zukunftsszenarios• Bewusste berufliche und persönliche Weiterentwicklung (z. B. neue Verantwortung)• Situationsangemessenes und flexibles Handeln• Ausweitung des Verhaltensrepertoires, um Ziele zu verwirklichen• Zugewinn an Souveränität	<ul style="list-style-type: none">• Stress bewältigen lernen – ob in der beruflichen oder privaten Rolle• In fordernden Momenten wach und gelassen bleiben• Stressauslöser kennen und Stresssituationen steuern lernen• „Programme“ kennen lernen und erarbeiten, die in stressauslösenden Momenten sicher machen• Stress gar nicht erst entstehen lassen

aus dem Bereich „Persönlichkeitsentwicklung“ (aus hr 6 und hr 3)

Seminar	hr 3.11 Persönliche Stärken für Führungskräfte	hr 6.3 Persönliche Stärken erkennen und erfolgreich einsetzen
Dauer	2 Tage	2 Tage
Zielgruppe	Führungskräfte	Mitarbeiter, Fachkräfte
Schwerpunkt	Stärken als Führungskraft fördern und nutzen können	Konzentration auf das Thema Stärken als ein Aspekt im Persönlichkeitstraining
Was können die Teilnehmer aus dem Seminar mitnehmen?	<ul style="list-style-type: none"> • Eigene Schwächen neutralisieren • Individuelle Wirkungsmöglichkeiten und -grenzen kennen lernen • Klarheit bzgl. der Übereinstimmung von Unternehmenszielen mit der eigenen langfristigen Zielsetzung bekommen • Konsequenter Ziele verfolgen, die den ganz persönlichen Erfolg in der Führungsaufgabe ausmachen • Entwicklungsweg stabilisieren und verbessern • „Passung“ zwischen Person und Rolle verbessern • Verbesserung des Selbstwertgefühls und Stärkung der Verantwortungsbereitschaft 	<ul style="list-style-type: none"> • Souveräner mit eigenen Schwächen leben, Stärken für Eigenentwicklung nutzen • Eigene Möglichkeiten und Grenzen kennen lernen • Klarheit und konkrete Anregungen über eigene langfristige Zielsetzungen bekommen • Konsequenter Ziele verfolgen, die den ganz persönlichen Erfolg ausmachen • Entwicklungsweg stabilisieren und verbessern

Seminar	hr 6.4 Erfolgreiches Selbstmanagement	hr 6.5 Sozialkompetenztraining
Dauer	3 Tage	5 Tage
Zielgruppe	Führungskräfte und Mitarbeiter	Führungskräfte und Mitarbeiter
Schwerpunkt	Klarheit über persönliche Ziele, Werte, die damit zusammenhängenden Konflikte sowie die Lebensvision	Bewusste Gestaltung von sozialen Situationen; soziale Kompetenz als Erfolgsfaktor
Was können die Teilnehmer aus dem Seminar mitnehmen?	<ul style="list-style-type: none"> • Eigene Leistungsfähigkeit erhalten und steigern • Sich im eigenen Denkmuster verstehen und die sich daraus ergebenden Chancen nutzen • Durch persönliche Kompetenz effizientere Schritte auf dem beruflichen und privaten Lebensweg gehen • Das Leben entsprechend den eigenen Zielen und Werten zufriedenstellend gestalten • Methodische Werkzeuge kennen lernen • Kraft eigener Vorstellungen nutzen • Bislang vorhandene innere Widerstände bewusst für die eigene Weiterentwicklung nutzen, in Anforderungsmomenten effektiver reagieren 	<ul style="list-style-type: none"> • Sach- und Beziehungsebene zur Zielerreichung gestalten • Sich selbst und andere in sozialen Interaktionen erleben • Erkennen, wie stark die soziale Kompetenz als Erfolgsfaktor wirkt • Am Auftreten, sozialen Umgang und Grad der Einflussnahme auf andere (z. B. Kunden, Mitarbeiter, Kollegen) arbeiten • Erweiterung der persönlichen Möglichkeiten im Umgang mit anderen Menschen

Schnellübersicht

Entscheidungshilfe bei der Auswahl von Offenen Seminaren

Seminar	hr 6.6 Veränderungskompetenz für Mitarbeiter	hr 3.12 Persönliches Standing für Führungskräfte
Dauer	2 Tage	2 Tage
Zielgruppe	Mitarbeiter, Fachkräfte	Führungskräfte
Schwerpunkt	Erhöhung der eigenen Wirksamkeit, Optimierung der Kommunikation und Kooperation in der neuen Rolle; Verantwortung für den Beitrag zum Gesamterfolg	Selbstsicherheit und sicheres Auftreten in der Führung; Engpasssituationen in der Führung meistern
Was können die Teilnehmer aus dem Seminar mitnehmen?	<ul style="list-style-type: none"> • Abgleich der unternehmerischen gegenüber der eigenen Zielvorstellung bzgl. der Ausgestaltung der Rolle • Klären der Rollenerwartungen, -interpretationen und Verhaltensweisen • Förderung der eigenständigen Entwicklung • Erhöhung der Eigenmotivation und Realisierung gemeinsamer Chancen • Optimierung der Kommunikation und Kooperation in der neuen Rolle – konkret orientiert an der eigenen tatsächlichen Situation im jeweiligen Unternehmen • Vom Mitläufer zum Protagonisten 	<ul style="list-style-type: none"> • Erweiterung der Fähigkeit, auch in schwierigen Führungssituationen sicher aufzutreten und zu handeln – persönliche Möglichkeiten, Stärken und Grenzen • Stärkung des Selbstbewusstseins • Möglichkeiten zur Bewältigung schwieriger Führungssituationen • Kooperation oder Konfrontation? – Rollenklarheit • Die Fähigkeit verbessern, andere zu konfrontieren • Soziale Abhängigkeiten und Unabhängigkeiten – Umgang mit Macht • Grundsätzliche Strategien wie kämpfen, standhalten, klären – was ist wann richtig? • Umgang mit eigenen und fremden Emotionen
Seminar	hr 6.7 Persönliches Standing Sicher und selbstbewusst schwierige Situationen meistern	hr 6.8 Konstruktiver Umgang mit Emotionen und Gefühlen
Dauer	2 Tage	2 Tage
Zielgruppe	Mitarbeiter, Fachkräfte	Führungskräfte und Mitarbeiter
Schwerpunkt	Selbstsicherheit; sicheres Auftreten; Engpasssituationen meistern	Bedeutung von Emotionen und Gefühlen für die Wahrnehmung, Bewertung und Entscheidung; Sensibilisierung für eigene und fremde Emotionen und Gefühle
Was können die Teilnehmer aus dem Seminar mitnehmen?	<ul style="list-style-type: none"> • Erweiterung der Fähigkeit, auch in schwierigen sozialen Situationen sicher aufzutreten und zu handeln – persönliche Möglichkeiten, Stärken und Grenzen • Stärkung des Selbstbewusstseins • Möglichkeiten zur Bewältigung schwieriger sozialer Situationen • Kooperation oder Konfrontation? • Die Fähigkeit verbessern, andere zu konfrontieren • Soziale Abhängigkeiten und Unabhängigkeiten • Grundsätzliche Strategien wie kämpfen, standhalten, flüchten klären – was ist wann richtig? 	<ul style="list-style-type: none"> • Funktion von Emotionen und Gefühlen für das eigene Verhalten erkennen • Möglichkeiten entdecken, emotional geprägte Verhaltensmuster zu erkennen und zu analysieren • Selbst-Kompetenz steigern • Verhaltensspektrum in „emotionalen“ Situationen vergrößern • Menschliche Informationsverarbeitungen analysieren • Bedeutung von Emotionen und Gefühlen für Wahrnehmung und Entscheidung erkennen • Emotionen, Gefühle und Lernen reflektieren • Die eigene Handlungskontrolle steigern • Konstruktiver Umgang mit Emotionen und Gefühlen anderer • (Weiter-)Entwicklung der eigenen Persönlichkeit

aus dem Bereich „Persönlichkeitsentwicklung“ (aus hr 6 und hr 3)

Seminar	hr 6.9 Konfliktmanagement I Grundlagen	hr 6.10 Konfliktmanagement II Vertiefung
Dauer	2 Tage	2 Tage
Zielgruppe	Führungskräfte und Mitarbeiter	Führungskräfte und Mitarbeiter
Schwerpunkt	Identifizieren und Verändern des persönlichen Konfliktverhaltens; Blick nach „innen“, d.h. auf die eigene Konfliktfähigkeit	Erhöhung der persönlichen Konfliktlösungskompetenz; Blick nach „außen“, d.h. auf die konkrete Lösung von Konflikten
Was können die Teilnehmer aus dem Seminar mitnehmen?	<ul style="list-style-type: none"> • Verschiedene Arten von Konflikten unterscheiden können • Persönliche Grundeinstellung zu Konflikten erkennen • Eigenes Konfliktverhalten kennen lernen (Konfliktfelder/-themen, eigene Verhaltensanteile, Ursachen) • Entstehung von Konflikten erkennen • Konfliktkonstellationen in ihrer Dynamik verstehen und frühzeitig erkennen • Persönliches Verhaltensrepertoire zum Angehen und Auflösen von Konflikten erweitern • Konfliktbereitschaft erhöhen • Know-how erweitern, Konfliktsituationen erfolgreicher meistern (z. B. Umgang mit eigenen Emotionen) 	<ul style="list-style-type: none"> • Bewusst Konflikte klären und lösen • Leichter und sicherer mit Konflikten umgehen lernen • Umgang mit eigener und fremder Emotionalität • Kennenlernen verschiedener Konfliktarten, Diagnosen und unterschiedlicher Methoden und Vorgehensweisen zur Konfliktlösung • Erweiterung der methodischen und sozialen Kompetenz • Konflikteskalationen erkennen und verringern • Abwehrmechanismen erkennen und auflösen • Win-win-Anteile aufzeigen • Auch als Konfliktbeteiligter die „Moderator“-Perspektive einnehmen lernen • Mediation: Methoden und Vorgehensweisen • Die besondere Rolle des Konfliktmanagers • Ausstieg aus der Systemverstrickung

Seminar	hr 3.10 Konfliktmanagement für Führungskräfte neu
Dauer	2 Tage
Zielgruppe	Führungskräfte und Mitarbeiter
Schwerpunkt	Identifizieren und Verändern des persönlichen Konfliktverhaltens; Blick nach „innen“, d.h. auf die eigene Konfliktfähigkeit
Was können die Teilnehmer aus dem Seminar mitnehmen?	<ul style="list-style-type: none"> • Verschiedene Arten von Konflikten unterscheiden können • Persönliche Grundeinstellung zu Konflikten erkennen • Eigenes Konfliktverhalten kennen lernen (Konfliktfelder/-themen, eigene Verhaltensanteile, Ursachen) • Entstehung von Konflikten erkennen • Konfliktkonstellationen in ihrer Dynamik verstehen und frühzeitig erkennen • Persönliches Verhaltensrepertoire zum Angehen und Auflösen von Konflikten erweitern • Konfliktbereitschaft erhöhen • Know-how erweitern, Konfliktsituationen erfolgreicher zu meistern (z. B. Umgang mit eigenen Emotionen)

Ziele der Persönlichkeitsseminare

- Ein erstes Ziel dieser Persönlichkeitsseminare ist es, den Teilnehmern ein offenes, klares und eindeutig nachvollziehbares Feedback zu ihrem Verhalten und zu ihren individuellen Persönlichkeitsmustern zu geben. Ein wesentlicher Erfolg der Seminare liegt darin, dass die Teilnehmer dieses Feedback von Außenstehenden (Trainer und Teilnehmergruppe) erhalten. Dadurch fällt es zwar deutlicher aus, wird aber meist eher angenommen, als dies im beruflichen Umfeld der Fall ist. Firmeninterne Führungskräfte oder Personalentwickler können dies oft nicht so leisten.
- Das zweite, wesentliche Ziel ist, dass die Teilnehmer ihre eigene innere Dynamik verstehen und auf dieser Basis als drittes Kernziel einen eigenverantwortlichen Entwicklungsweg einleiten. Auch diese Schritte sind durch firmeninterne Führungsverantwortliche eher schwer zu gestalten.

Themen- und Terminübersicht Jahresprogramm 2012

Offene Seminare hr 1 – hr 3

Januar

Februar

März

April

hr 1 Seminare für das Top-Management und die Unternehmensführung

1.1	Change Management			26. - 27.03. Frankfurt a.M.	
1.2	Komplexitätsmanagement			12. - 13.03. Stuttgart	
1.3	Coaching für Vorstände, Unternehmer und Führungskräfte				10. - 11.04. Zermatt
1.4	Innovationsmanagement			05. - 06.03. Frankfurt a.M.	
1.5	Internationales Marketing Management			05. - 06.03. Frankfurt a.M.	
1.6	Professionelles Medien- und Kommunikationstraining			05.03. München	

hr 2 Seminare für Verkaufsmitarbeiter

2.1	Verkaufen I – Grundlagen		06. - 08.02. Frankfurt a.M.		
2.2	Verkaufen II – Vertiefung			26. - 27.03. Frankfurt a.M.	
2.3	Telefontraining für Verkäufer		09. - 10.02. Köln		
2.4	Key-Account-Management			19. - 20.03. Köln	
2.5	Verkaufen? Persönlich! – Wo verkaufen wirklich anfängt				12. - 13.04. München
2.6	Verhandlungstraining		09. - 10.02. Stuttgart		
2.7	Neu Strategisches Verkaufen		27. - 28.02. Berlin		

hr 3 Seminare für Führungskräfte

3.1	Erfolgreiche Führung I – Grundlagen		27. - 29.02. Hamburg		23. - 25.04. Frankfurt a.M.
3.2	Erfolgreiche Führung I – Vertiefung				
3.3	Führungsnachwuchs – Vom Kollegen zum Vorgesetzten			19. - 21.03. Hamburg	
3.4	Laterales Führen – Führen ohne disziplinarische Weisungsbefugnis			13. - 15.03. Berlin	
3.5	Führungstraining für gewerbliche Führungskräfte			15. - 16.03. Berlin	
3.6	Verhandlungstraining für Führungskräfte		16. - 17.02. Hamburg		

Mai	Juni	Juli	August	September	Oktober	November	Dezember	€ *
-----	------	------	--------	-----------	---------	----------	----------	-----

				24. - 25.09. München				1.620,-
				26. - 27.09. München				1.620,-
				10. - 11.09. Stuttgart				2.490,-
				10. - 11.09. München				1.620,-
				17. - 18.09. Stuttgart				1.620,-
						26.11. München		1.420,-

	18. - 20.06. Köln				22. - 24.10. München			1.490,- ²
							03. - 04.12. Köln	1.120,- ²
						19. - 20.11. Stuttgart		1.120,-
						15. - 16.11. Frankfurt a.M.		1.120,-
					22. - 23.10. Frankfurt a.M.			1.120,-
					08. - 09.10. München			1.120,-
					17. - 18.10. München			1.120,-

					29. - 31.10. München			1.590,- ³
	25. - 26.06. Frankfurt a.M.						06. - 07.12. München	1.290,- ³
				03. - 05.09. Frankfurt a.M.				1.590,-
	25. - 27.06. München			12. - 14.09. Hamburg		26. - 28.11. Stuttgart		1.590,-
					15. - 16.10. Stuttgart		13. - 14.12. München	1.290,-
				06. - 07.09. Frankfurt a.M.				1.290,-

* zzgl. gesetzlicher Mwst.

² Paketpreis, wenn die Seminare hr 2.1 und hr 2.2 zusammengebucht werden: € 2.350,-*

³ Paketpreis, wenn die Seminare hr 3.1 und hr 3.2 zusammengebucht werden: € 2.550,-*

Themen- und Terminübersicht Jahresprogramm 2012

Offene Seminare hr 3 – hr 5

Januar

Februar

März

April

3.7	Neu Führen auf Distanz – Virtual Leadership				04. – 05.04. Stuttgart
3.8	Gruppendynamik für Führungskräfte				02. – 04.04. Hamburg
3.9	Neu Motivierende Mitarbeiterbeurteilung		27. – 28.02. Berlin		
3.10	Neu Konfliktmanagement für Führungskräfte		13. – 15.02. Hamburg		
3.11	Persönliche Stärken für Führungskräfte	30. – 31.01. Berlin			26. – 27.04. Nürnberg
3.12	Persönliches Standing für Führungskräfte			19. – 20.03. Nürnberg	

hr 4 Seminare zur Entwicklung von methodischen Kompetenzen

4.1	Effektives Projektmanagement I – Grundlagen			07. – 08.03. München	
4.2	Effektives Projektmanagement II – Vertiefung				
4.3	Kreativitätstraining				
4.4	Problemlösungs- und Entscheidungstechniken		06. – 07.02. München		
4.5	Zeitplanung und Selbstmanagement: Lebens- und Arbeitszeit effektiv nutzen		06. – 07.02. München		
4.6	Teamfähigkeit optimieren – Einzelkämpfer oder Teamplayer?				
4.7	Unternehmerisch denkende und handelnde Mitarbeiter – Intrapreneurship			07. – 08.03. Frankfurt a.M.	
4.8	Neu Virtuelle Zusammenarbeit – Virtual Work			26. – 27.03. München	

hr 5 Seminare zum Themengebiet Personalentwicklung

5.1	Grundlagen strategischer Personalentwicklung				
5.2	Neu Employer Branding und Retention Management			07.03. Stuttgart	
5.3	Das Bewerberinterview				
5.4	Arbeitszeugnisse erstellen und analysieren				

Mai	Juni	Juli	August	September	Oktober	November	Dezember	€ *
-----	------	------	--------	-----------	---------	----------	----------	-----

					22. - 23.10. München			1.290,-
				24. - 26.09. Frankfurt a.M.				1.590,-
					01. - 02.10. Frankfurt a.M.			1.290,-
		23. - 25.07. Köln				07. - 09.11. München		1.590,-
		02. - 03.07. Frankfurt a.M.		10. - 11.09. München				1.290,-
21. - 22.05. Hamburg					25. - 26.10. Frankfurt a.M.		03. - 04.12. München	1.290,-

14. - 15.05. Köln								1.120,- ⁴
		02. - 03.07. München		17. - 18.09. Frankfurt a.M.				1.120,- ⁴
	04. - 05.06. Frankfurt a.M.				15. - 16.10. München			1.120,-
					04. - 05.10. Frankfurt a.M.			1.120,-
	11. - 12.06. Frankfurt a.M.				08. - 09.10. Köln			1.120,-
03. - 04.05. Nürnberg						21. - 22.11. Frankfurt a.M.		1.120,-
					15. - 16.10. München			1.120,-
						19. - 20.11. Frankfurt a.M.		1.120,-

	25. - 26.06. München							1.120,-
								650,-
		02. - 03.07. Frankfurt a.M.						1.120,-
		09.07. Frankfurt a.M.						650,-

* zzgl. gesetzlicher Mwst.
⁴ Paketpreis, wenn die Seminare hr 4.1 und hr 4.2 zusammengebucht werden: € 2.050,- *

Themen- und Terminübersicht Jahresprogramm 2012

Offene Seminare hr 6 – hr 7

Januar

Februar

März

April

hr 6 Seminare für die persönliche Weiterentwicklung

6.1	Persönlichkeit: Kompetenztraining			12. - 16.03. Frankfurt a.M.	
6.2	Gelassen sein bei emotionalen Turbulenzen				26. - 27.04. München
6.3	Persönliche Stärken erkennen und erfolgreich einsetzen	12. - 13.01. Stuttgart		19. - 20.03. Hamburg	
6.4	Erfolgreiches Selbstmanagement				23. - 25.04. Hamburg
6.5	Sozialkompetenztraining		06. - 10.02. Köln		
6.6	Veränderungskompetenz für Mitarbeiter				
6.7	Persönliches Standing – Schwierige Situationen meistern		20. - 21.02. Nürnberg		02. - 03.04. Hamburg
6.8	Konstruktiver Umgang mit Emotionen und Gefühlen		27. - 28.02. Frankfurt a.M.		
6.9	Konfliktmanagement I – Grundlagen	23. - 25.01. München			
6.10	Konfliktmanagement II – Vertiefung				

hr 7 Seminare zur Entwicklung der kommunikativen Kompetenz

7.1	Kommunikationstraining I – Grundlagen	23. - 25.01. Stuttgart	15. - 17.02. Nürnberg		
7.2	Kommunikationstraining II – Vertiefung				
7.3	Neu Souverän öffentlich auftreten und wirkungsvoll frei reden			13. - 14.03. Köln	
7.4	Körpersprache in Führung und Verkauf				
7.5	Meetings effizient und effektiv leiten		29.02.- 01.03. Frankfurt a.M.		
7.6	Moderationstraining			12. - 14.03. Frankfurt a.M.	
7.7	Rhetorik und Dialektik I – Grundlagen		22. - 24.02. Stuttgart		
7.8	Rhetorik und Dialektik II – Vertiefung			22. - 23.03. Hamburg	
7.9	Präsentationstraining		15. - 17.02. Frankfurt a.M.		
7.10	Business-Knigge			12.03. Frankfurt a.M.	
7.11	Überzeugen durch geeignete Fragen				02. - 03.04. Frankfurt a.M.

Mai	Juni	Juli	August	September	Oktober	November	Dezember	€ *
-----	------	------	--------	-----------	---------	----------	----------	-----

	18. - 22.06. Köln			03. - 07.09. München				2.100,-
				13. - 14.09. Nürnberg				1.250,-
		26. - 27.07. Frankfurt a.M.		10. - 11.09. Nürnberg		19. - 20.11. München		1.250,-
						26. - 28.11. Stuttgart		1.550,-
	11. - 15.06. Schöntal				15. - 19.10. Stuttgart			2.300,-
		30. - 31.07. Frankfurt a.M.					10. - 11.12. Köln	1.250,-
	21. - 22.06. Stuttgart		27. - 28.08. Köln		04. - 05.10. München			1.250,-
		09. - 10.07. Hamburg				15. - 16.11. München		1.250,-
	18. - 20.06. Hamburg				29. - 31.10. Frankfurt a.M.			1.550,- ⁵
31.05. - 01.06. München							03. - 04.12. Frankfurt a.M.	1.250,- ⁵

21. - 23.05. Hamburg		31.07. - 02.08. Frankfurt a.M.					17. - 19.12. München	1.490,- ⁶
	11. - 12.06. Frankfurt a.M.			10. - 11.09. Hamburg		22. - 23.11. München		1.120,- ⁶
22. - 23.05. Frankfurt a.M.					17. - 18.10. Stuttgart			1.120,-
	25. - 26.06. Stuttgart							1.120,-
						05. - 06.11. München		1.120,-
				10. - 12.09. München				1.490,-
07. - 09.05. Hamburg			21. - 23.08. Frankfurt a.M.		23. - 25.10. München		12. - 14.12. Köln	1.490,- ⁶
	19. - 20.06. Frankfurt a.M.					27. - 28.11. Stuttgart		1.120,- ⁶
					10. - 12.10. München			1.490,-
				03.09. Nürnberg				650,-
						05. - 06.11. München		1.120,-

⁵ Paketpreis, wenn die Seminare hr 6.9 und hr 6.10 zusammengebucht werden: € 2.550,- *
⁶ Paketpreis, wenn die Seminare hr 7.1 und hr 7.2 zusammengebucht werden: € 2.350,- *

* zzgl. gesetzlicher Mwst.
⁶ Paketpreis, wenn die Seminare hr 7.7 und hr 7.8 zusammengebucht werden: € 2.350,- *

hr TEAM

Trainer, Berater und Kooperationspartner

Gerd Bayrhofer



Dipl.-Psych.; langjährige Trainingserfahrung mit den Schwerpunkten Führung, Kommunikation, Problem- und Konfliktlösung, Selbstmanagement, Teamarbeit und Verkauf

Uwe Beinert



Suggestopädische Ausbildung; langjährige Vertriebs Erfahrung; Trainingsschwerpunkte: Kommunikation, Vertrieb, Messe- und Innendiensttraining, Train the Trainer, Stressmanagement

Susanne Deussing



Dipl.-Päd.; Zusatzqualifikation in Prozessmoderation, Coaching, NLP; mehrjährige Erfahrung als Kommunikations-, Verhaltens-, Vertriebs- und Führungstrainerin, Schwerpunkte: Führung, Kommunikation, Rhetorik, Coaching, Moderation

Ulrich Drax



M.A.; Studium der Philosophie und Psychologie; Systemische Organisationsberatung und Problemlösungsstrategien; Management Erfahrung im Dienstleistungsbereich; Trainingsschwerpunkte: Veränderungsmanagement, Führungskompetenz, Teamentwicklung, Problemlösung; Konzeption und Change Management

Tanja Frei



Studium Psychologie, pharmazeut.-technische Ausbildung, Accelerated Learning, NLP, TA, Coaching, Psychotherapeutin (HpG) Wirtschaftsmediatorin; Vertriebs- und Führungserfahrung; Schwerpunkte: Verkaufs-, Führungs- und Teamtrainings, Konflikt-

Astrid Beatrice Görlich



Lehramtsstudium; systemische Organisationsberaterin, Trainerin in NLP, Weiterbildung in systemischem Veränderungsmanagement; mehrjährige Erfahrung im Vertrieb und als Leiterin Aus- und Weiterbildung Automobilkonzern; Schwerpunkte: Führung, Verkauf, Moderation, Persönlichkeitsentwicklung, Coaching

Wolfram Geist



bildung, Organisations- und Personalentwicklung

Dipl.-Ing.; betriebswirtschaftliche und pädagogische Ausbildung, QM-Manager-Instruktor DGQ; langjährige Führungs-, Vertriebs- und Trainingserfahrung; Trainings- und Beratungsschwerpunkte: Führungskräfteentwicklung, Vertrieb Methodik, Traineraus-

Matthias Hartmann



Persönlichkeits-, Führungskräfte- und Personalentwicklung

Mag. phil. et theol.; Hochschuldozent; Führungsfunktionen im Jesuitenorden; langjährige Vertriebs- und Führungserfahrung; Trainings- und Beratungsschwerpunkte: Rhetorik und Dialektik, Mental- und Arbeitstechniken, Team- und Projekttrainings,

Carola Heck-Volz



Studium Lehramt Gymnasien und Pädagogik und Psychologie, Ausbildung als Trainerin, Prozess-Coach, Kommunikationsberaterin, NLP-Master; Trainingsschwerpunkte: Persönlichkeits- und Teamentwicklung, Führung, Talent-Management, Methodik und Vertrieb

Benedikt Jansen



Dipl.-Betriebswirt (BA); mehrjährige Projektleitungs- sowie Vertriebserfahrung; Trainingsschwerpunkte: Kommunikation, Methodik, Projektmanagement, Vertrieb, Großgruppenveranstaltungen, Entwicklung von Trainingskonzeptionen

Dr. habil. Günter Klatt



Univ.-Dozent für Wirtschaftsinformatik; langjährige Erfahrung in Führung, Vertrieb und Management von Veränderungsprozessen; Beratungsschwerpunkte: Entwicklung firmenspezifischer Trainingskonzeptionen, Akquisition, Moderation von Workshops

Thomas Kleiner



Trainer, Coaching, Methodik, Führungskräfteentwicklung

M.A. Rhetorik und Kommunikationspsychologie, systemischer Business Coach; langjährige Vertriebs- und Führungserfahrung in Trainings- und Finanzdienstleistungsunternehmen, Verhaltenstrainer; Trainingsschwerpunkte: Vertrieb, Rhetorik, Train the

hr TEAM

Trainer, Berater und Kooperationspartner

Josef Kobel



ment, Vergütungssysteme und kollektives Arbeitsrecht

Diplom-Kaufmann, Bankkaufmann, European Business Coach; langjährige Führungs-, Vertriebs- und PE-Tätigkeit; Schwerpunkte: Training und Coaching, Beratung, Personal- und Organisationsentwicklung, Vertrieb, Führungskräfteentwicklung, Change Management, Vergütungssysteme und kollektives Arbeitsrecht

Dr. Günter Lange



Personalmarketing, Personal- und Vertriebsentwicklung

Dr. phil., Studium der Philosophie, Psychologie und Pädagogik; langjährige Berufspraxis in der Forschung, Unternehmenskommunikation, Leiter Personalentwicklung und Vertriebsleiter sowie Personalberater; Beratungsschwerpunkte: Unternehmenskommunikation

Peter Lingenfeller



Dipl.-Volkswirt; Geschäftsführer des hr Team, langjährige Managementenerfahrung als Geschäftsführer internationaler mittelständischer Unternehmen; Beratungsschwerpunkte: Strategie, Vertrieb, Personalentwicklung

Dr. Stefanie Lingenfeller



Diplom-Handelslehrerin; Studium der Wirtschaftspädagogik und Diakoniewissenschaften; Projektmanagement und Organisation; Beratungsschwerpunkte: Wertemanagement und Corporate Citizenship, Sozialmanagement

Karl-Heinz Loske



Dipl.-Betriebswirt (FH), Holztechniker; Führungs- und Vertriebserfahrung in einem Finanzdienstleistungskonzern, langjähriger Verhaltenstrainer; Trainingsschwerpunkte: Vertrieb, Veränderungsmanagement, Erlebnistraining und Führungskräfteentwicklung

Hubert Mizelli



Dipl.-Ing.; mehrjährige Berufspraxis im internationalen Vertrieb und Key-Account-Management, langjährige Erfahrung als Berater und Trainer; Trainingsschwerpunkte: Vertrieb, Führung, Coaching, Key-Account-Management, Methodik und Selbstmanagement

Joachim Oppel



Entwicklung und Begleitung von Führungskräften, Kommunikation, Methodik und Vertrieb

Diplom-Kaufmann; Zusatzqualifikation Einzel- und Teamcoaching; mehrjährige Management- und Führungserfahrung in der Tourismusbranche, im Verlagswesen und im Weiterbildungssektor; Trainingsschwerpunkte: Entwicklung und Begleitung von Führungskräften, Kommunikation, Methodik und Vertrieb

Horst Rückle



Managementtrainer und Coach, berät und coacht Unternehmer, Top-Manager, Politiker, Fernsehmoderatoren; Lehraufträge an Universitäten und Fachhochschulen, Autor zahlreicher Bücher und Fachartikel

Juan R. Sanchez



Betriebswirtschaftsstudium; langjährige Erfahrung im Verkauf und als Verkaufsleiter in der IT-Branche; Trainingsschwerpunkte: Kommunikation, Präsentation, Verkauf, Motivation, Selbstmanagement, Führung; Arbeitssprachen: Deutsch, Spanisch

Susanne Sehr



Dipl-Pädagogin und Sprachwissenschaftlerin (M.A.); langjährige Führungs- und Vertriebstätigkeit im Verlagswesen; Dozentin und Buchautorin, Systemische Beraterin; Trainings- und Coaching-schwerpunkte: Vertrieb, Führungskräfteentwicklung, Motivations- und Leistungsentwicklung, Veränderungsmanagement

Peter Seiz



wertebestimmte Kommunikation und Zusammenarbeit

Dipl. sc. pol.(Univ.) Sozialwissenschaften, Oberst a. D.; langjährige Berufspraxis und Managementenerfahrung; erfahrener Trainer und Coach für Kommunikation, Führung und Rhetorik; Trainingsschwerpunkte: Professionelle Rhetorik, Führungskommunikation, wertebestimmte Kommunikation und Zusammenarbeit

Carsten Steiner



prozess Coaching; Arbeitssprachen: Deutsch und Englisch

Diplom-Trainer; Studium Sportwissenschaften an der Trainerakademie Köln, Psychologie und Pädagogik; langjährige Erfahrung im Spitzensport und Management; Trainings- und Beratungsschwerpunkte: Leadership, Management, Top Performance, Veränderungsprozesse Coaching; Arbeitssprachen: Deutsch und Englisch

hr Team

Trainer, Berater und Kooperationspartner

Anke van Bebber



Diplom-Kauffrau; langjährige Erfahrung als Personalentwicklerin, Trainerin und Coach u. a. in Handel und Logistik; Trainings- und Beratungsschwerpunkte: Kommunikation, Führungskräfte- und Personalentwicklung, Vertrieb sowie Veränderungsmanagement; Arbeitssprachen: Deutsch und Englisch

Wolfgang Weiner



Dipl.-Kfm.; Systemanalytiker und Marketingleiter in Konzernen sowie mittelständischen Unternehmen; Trainings-schwerpunkte: Führung, Rhetorik, Kreativitätserschließung, Körpersprache und Methodik

Andreas Werner



Dipl.-Ökonom; Lehrbeauftragter, Buchautor; Geschäftsführer des hr Team, langjährige Tätigkeit in der Executive-Search-Beratung und als Geschäftsbereichsleiter in einem Finanzdienstleistungskonzern; Trainings- und Beratungsschwerpunkte: Eignungsdiagnostik, Personal-, Führungskräfte- und Vertriebsentwicklung

Claudia Wohlers-Stimmler



Diplom-Betriebswirtin (BA); langjährige Führungs- und Vertriebserfahrung im Handel; Trainer- und Coachausbildung; Training, Coaching und Beratung mit Schwerpunkten in Kommunikation, Vertrieb, Führung

Mehr Informationen zu allen Seminaren und Online-Anmeldungen unter www.hrteam.de!

hr Team

Unsere Geschäftsbedingungen

Anmeldebestätigung und Rechnung

Mit der Anmeldebestätigung erhält der Teilnehmer die Rechnung. Der Rechnungsbetrag ist bis vier Wochen vor Seminarbeginn auf eines der in der Rechnung angegebenen Konten zu überweisen.

Anmeldestornierung

Die Stornierung eines gebuchten Seminars ist bis sechs Wochen vor Seminarbeginn gegen eine Bearbeitungsgebühr von 100,- Euro zzgl. gesetzl. MwSt. möglich.

Die Umbuchung eines gebuchten Seminars ist bis sechs Wochen vor Seminarbeginn kostenfrei möglich.

Bei einer späteren Stornierung bzw. Umbuchung werden folgende Stornogebühren berechnet:

- 6 Wochen bis 4 Wochen vor Seminartermin:
25 % der Seminargebühr
- 4 Wochen bis 2 Wochen vor Seminartermin:
50 % der Seminargebühr
- 2 Wochen bis 1 Woche vor Seminartermin:
75 % der Seminargebühr
- 1 Woche bis Seminartermin:
100 % der Seminargebühr.

Eventuell anfallende Kosten für die Stornierung des gebuchten Hotelzimmers sind vom angemeldeten Teilnehmer zu tragen.

Von einer Berechnung der Bearbeitungs- sowie Stornogebühren sehen wir dann ab, wenn für das betreffende Seminar ein anderer Teilnehmer benannt wird und mit diesem durch unsere Anmeldebestätigung ersatzweise ein Vertrag über die Seminarpartizipation zustande kommt.

25 % der bezahlten Stornogebühr werden angerechnet, wenn innerhalb eines Jahres nach Seminarbeginn ein anderes Offenes Seminar aus unserem Leistungsangebot gebucht wird.

Bei Nichterscheinen im Seminar wird die Seminargebühr in voller Höhe fällig. Eine spätere Anrechnung ist in diesem Fall nicht möglich.

Rücktrittsvorbehalt

Wir sind berechtigt, das Seminar spätestens 2 Wochen vor Seminarbeginn abzusagen, wenn

- die Mindestteilnehmerzahl nicht erreicht wird
- oder
- sich sonstige für die Seminaerdurchführung wesentliche Bedingungen geändert haben.

Bereits bezahlte Seminargebühren werden in diesen Fällen zurückerstattet. Weitere Ansprüche, insbesondere Schadensersatzansprüche, werden von uns nicht akzeptiert.

Seminaranmeldung

Fax: 0 70 31 / 72 65 -55

Sie können sich zu
allen Seminaren
auch online unter
www.hrteam.de
anmelden!

Bitte schicken/faxen Sie die ausgefüllte Anmeldung an:

hr Team Horst Rückle GmbH
Geschäftsbereich Offene Seminare
Tiziana Fiore
Röhler Weg 7
71032 Böblingen

Seminar:

Firma

Straße

PLZ/Ort

zuständig für Anmeldung/Aus- und Weiterbildung:

Anrede

Name

E-Mail

Telefon

Abt. / Position

Teilnehmer:

Anrede

Name

E-Mail

Telefon

Abt. / Position

Hotelreservierung

Nein

Ja

Anreise am: _____

Abreise am: _____

Die in den Allgemeinen Geschäftsbedingungen aufgeführten Anmeldebedingungen S. 104 erkennen wir an:

Datum: _____

Unterschrift: _____

Informationsmaterial

Fax: 0 70 31 / 72 65 -55

Bitte einsenden an:

hr Team Horst Rückle GmbH
Geschäftsbereich Offene Seminare
Tiziana Fiore
Röhler Weg 7
71032 Böblingen

Schicken Sie mir bitte folgende Informationen:

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Imagebroschüre des hr Team | <input type="checkbox"/> Bitte senden Sie mir ab sofort regelmäßig den hr Team Newsletter an die unten angegebene E-Mail-Adresse |
| <input type="checkbox"/> Infos über Maßnahmen im Bereich Beratung und Konzeption | <input type="checkbox"/> Infos zu hr LEAD kompakt, hr SALES kompakt, hr Führungsberatung |
| <input type="checkbox"/> Infos zu hr Team international und dem internationalen Kooperationsverband ELDA (European Leadership Development Alliance) | <input type="checkbox"/> ___ Exemplar(e) der Broschüre Offene Seminare |
| <input type="checkbox"/> Bitte senden Sie mir ab sofort regelmäßig die Kundenzeitschrift „hr Team news“ an meine unten angegebene Adresse | <input type="checkbox"/> Schicken Sie mir ausführliche Beschreibungen zu den Offenen Seminaren:
hr _____ |

Ich habe Interesse an der Durchführung von firmeninternen Trainingsmaßnahmen:

- Bitte rufen Sie mich unter der Telefon-Nummer _____ an und vereinbaren Sie mit mir ein kostenfreies Beratungsgespräch

Ihre Angaben:

Firma _____

Straße _____

PLZ/Ort _____

Frau/Herr _____

Position _____

Telefon _____

E-Mail _____



Seminare für das Top-Management
und die Unternehmensführung



Seminare für Verkaufsmitarbeiter

hr Team



Seminare für Führungskräfte



Seminare zur Entwicklung von
methodischen Kompetenzen



Seminare zur Entwicklung der
kommunikativen Kompetenz



Seminare zum Themengebiet
Personalentwicklung



Seminare für die persönliche
Weiterentwicklung

hr Team Horst Rückle GmbH

Röhrer Weg 7

71032 Böblingen

Telefon 0 70 31/72 65-38

Fax 0 70 31/72 65-55

E-Mail os@hrteam.de

www.hrteam.de
