

Commitmenttraining

Mitarbeiterführung auf den Punkt gebracht.



4,9 von 5

Bewertung von 80
Seminarteilnehmern

 ZQS-geprüft



"Wie Weiterbildung schnell und nachhaltig zu
Ihrem Unternehmenserfolg beitragen kann."



GO VENDOR

Training | Coaching | Consulting

Commitments



Klare Ziele, klare Vereinbarungen, klare Ergebnisse.

„Der am meisten beschäftigte Mensch hat die meiste Zeit“

Ist dieses Zitat des Theologen Alexander Vinet ein Widerspruch in sich? Nur ein Traum für viele Träumer? Oder doch eine Tatsache, die erlernbar ist? Die Zaubewörter heißen „wirkungsvoll delegieren“ und „Vereinbarungen einhalten“. Nicht nur kleine Arbeiten und Durchführungsaufgaben weitergeben, nicht nur Kräfte verteilen, sondern auch Aufgaben und Verantwortungen übertragen – ein Stück vom Kuchen abgeben. Es geht darum, Mitarbeiterqualität und Führungsqualifikation auf- und auszubauen, denn wer wenig und/oder schlecht delegiert, hat sehr bald nur noch „Ja-Nicker“ und Erfüllungsgehilfen in seinem Team. Das ist ein Grund, weshalb so viele Führungskräfte nicht delegieren. Sie haben einfach schlechte Erfahrungen damit gemacht.

Die Mitarbeiter haben nicht wirklich Verantwortung übernommen – und deshalb hat es nicht funktioniert. Diesen weit verbreiteten Fehler können Sie nach diesem Training abschließen.

Denn Commitmentkultur in der Mitarbeiterführung bedeutet für Sie: Ihr gesamtes Unternehmen atmet den Geist verbindlicher Zielvereinbarungen. Glasklare Ziele und Vereinbarungen „führen“ dann zu eindeutigen Ergebnissen – zum Erfolg! Wenn sich Ihr Team mit den Zielen des Unternehmens identifizieren kann, ja dessen Ziele zu den eigenen machen und die eigenen Zielsetzungen in den übergeordneten Unternehmenszielen widerspiegelt sehen, arbeiten sie motivierter.

Einigen Sie sich im Mitarbeitergespräch auf Ziele und überdies auf Aufgaben, die der Zielerreichung dienen. Ziele werden überall vereinbart, zum Teil auch die Aktivitäten. Und dann wird am Ende der Periode betrachtet, warum bestimmte Ziele nicht erreicht wurden. Wie spannend ist es, eine Methode zu erlernen, die bereits bei der Festlegung und Vereinbarung der Ziele alle nur denkbaren Szenarien schnell und nachvollziehbar durchspielt? Die positiven und negativen Konsequenzen werden hierbei unmissverständlich festgezurr. Sie haben dadurch Frühindikatoren, die Sie in die Lage versetzen, während des Weges zum Ziel tatsächlich steuernd einzugreifen!

Ihre Entwicklungsziele



Mit glasklaren Vereinbarungen zum Erfolg

In einer ungezwungenen Trainingsatmosphäre werden die meisten in der Praxis bewährten Führungs- und Kommunikationstechniken gezeigt, geübt und angeeignet. Kreativität, Eigeninitiative und Selbstvertrauen werden aufgebaut und aktives Führen wird trainiert.

Durch das Training entwickeln Sie Ihren persönlichen Führungsstil. Und das heißt ab sofort: Sie gewinnen Ihre Mitarbeiter für die Ziele des Unternehmens. Sie holen Ihre Mitarbeiter aus dem alten Trott und bringen frischen Wind, der neue Ziele und noch mehr Spaß an der Leistung ermöglicht.

Wirkungsvolle Gespräche in der Mitarbeiterführung

Sie lernen Feedback- und Jahreszielgespräche zu führen und die Mitarbeiter zu einer konstanten Entwicklung bewegen. Das Prinzip fördern und fordern wird zu Ihrem täglichen Handwerkszeug. Sie werden schwierige Gesprächssituationen meistern, an denen die meisten Führungskräfte scheitern und lösen sie souverän und für alle Seiten fair.

Situatives Führen, Fördern und Fordern

Sie lernen Identifikation mit den Unternehmenszielen zu schaffen und Visionen zu vermitteln. Sie werden individuelle Antriebsstrukturen bei Ihren Mitarbeitern erkennen und erlangen Kontrolle über bisher unbe-

wusste Botschaften, damit Sie Ihre Vorbildfunktion optimal nutzen.

Das Commitmentgespräch

Sie lernen, im Vorfeld zu erkennen, ob Mitarbeiter ihre Aufgaben und Ziele erfüllen können und wie Sie Widerstände auflösen. Sie werden nicht nur Ihre Ziele, sondern auch die dazugehörigen Aktivitäten effektiv vereinbaren können.

Positive und negative Konsequenzen durchsetzen

Sie lernen durch einen klaren Führungsstil als Führungspersönlichkeit erheblich an Durchschlagskraft zu gewinnen – denn so haben Ihre Mitarbeiter keine Ausreden mehr.

Auszeichnungen



Die Qualität von INtem® sind sichtbare Ergebnisse.

Das INtem®-System hat seine Erfolgsgrundlage in dem Intervallkonzept, das 1989 von dem INtem®-Institut für Trainingsentwicklung und Methodenforschung entwickelt wurde. In über 25 Jahren empirischer Forschungsarbeit wurde dieses Konzept weiterentwickelt. Dabei wurde die richtige Dosierung der methodischen Vernetzung von Trainingseinheiten und deren erfolgreiche und messbare Umsetzung in der Praxis ermittelt.

Die praxisprobierte INtem®-Methode wurde bisher mit mehr als 16 deutschen und internationalen Trainingspreisen sowie dem Weiterbildungsinnovations-Preis ausgezeichnet.

Platin

Internationaler Deutscher Trainingspreis in Platin

Silber

8 x Internationaler Deutscher Trainingspreis in Silber

2 x Europäischer Preis für Training, Beratung und Coaching in Silber

Bronze

2 x Internationaler Deutscher Trainingspreis in Bronze

Gold

3 x Internationaler Deutscher Trainingspreis in Gold

Innovation

Weiterbildungs-Innovationspreis des Bundesinstituts für Berufsbildung (BIBB)

Human Resource Award

Sonderpreis des Europäischen Preises für Training, Beratung und Coaching für Trends und Zukunft



In über 25 Jahren wurde die INtem®-Gruppe bereits 19 Mal ausgezeichnet. Sie steht damit seit Ihrer Gründung für laufende Fortentwicklung und Veränderung, messbar an harten Zahlen, spürbar an der Stimmung der Mitarbeiter, sichtbar am Lächeln Ihrer Kunden.

Wirkungsvolle Vereinbarungen treffen mit Mitarbeitern Inhalt Commitmenttraining

Inhalt 1. Tag	Entwicklungsziele	Methoden
Einführung in die Commitmentkultur	Erkennen der Wichtigkeit zielgerichteter Führung	Vortrag, Diskussion
Spielregeln, Ablauf und Besonderheiten des Trainings	Spielregeln und Ablauf des Trainings kennen	Vortrag
Standortbestimmung	Erkennen, wo stehe ich als Führungskraft	Einzelarbeit
Die fünf Stufen des Mitarbeitergesprächs Die wesentlichen Bestandteile eines Mitarbeitergesprächs	Den Gesprächskreislauf wirkungsvoller Vereinbarungen erarbeiten, erlernen und anwenden können	Vortrag, Diskussion Gruppenarbeiten
Die wesentlichen und wichtigen Aufgaben einer Führungskraft Die Erfolgsparameter einer Führungskraft	Erkennen der wesentlichen Aufgaben und ableiten der eigenen Erkenntnisse für die tägliche Praxis	Einzelarbeit Gegenseitige Beurteilung, Rollenspiel, Demo
Was erwarten Führungskräfte von Mitarbeitern Was erwarten Mitarbeiter von Führungskräften Mit Aktivitäten steuern	Den Dissens erkennen und für die eigene Führungsarbeit weiterführende Erkenntnisse nach dem Basistraining ableiten und entwickeln	Vortrag, Diskussion, Einzelarbeit
Das Eisberg-Modell	Bedeutung der Sach- und Beziehungsebene in der Mitarbeiterführung verstehen und umsetzen	Vortrag
Das 4-Phasen-Modell situativen Führens Fördern und Fordern Regelkreis des Lernens	Unterschiedliche Entwicklungsebenen der Mitarbeiter erkennen und das Führungsverhalten darauf abstimmen	Vortrag, Diskussion, Einzelarbeit
Abendaufgaben	Führungskräfte in Alltagssituationen versetzen	Einzel- und Gruppenarbeiten

Inhalt 2. Tag	Entwicklungsziele	Methoden
Führungsprinzipien Der Commitmentkreislauf	Commitmentkreislauf erlernen und verstehen	Vortrag, Diskussion
Die „Autobahn“ der Zusammenarbeit	Visuelles Hilfsmittel für Spielregeln im Team erarbeiten und anwenden	Demo, Gruppenarbeit, Präsentation
Wirkungsvolles Delegieren	Unterschiedliche Delegationsformen verstehen, die die Entwicklungsstufen der Mitarbeiter berücksichtigen	Vortrag
Übung: Aktives Zuhören	Vertiefende Übung zu kontrolliertem Dialog	Demo, Erläuterungen, Übung
Zielgespräch mit Commitment Übungsrunde 1	Zielgerichtetes und konkretes Commitmentgespräch führen, das den Mitarbeiter motiviert, sich zu verbessern	Gruppenarbeit, Vortrag Ausprobieren in kleinen Gruppen, Partnerübung

Wirkungsvolle Vereinbarungen treffen mit Mitarbeitern Inhalt Commitmenttraining

Inhalt 2. Tag	Entwicklungsziele	Methoden
Einhaltung von Commitments Spielregeln festlegen	Klarheit in der Führung erreichen unter Einbezug der Mitarbeiter, Visualisierung	Gruppenarbeit und Präsentation
Welche Konsequenzen kann ich wie umsetzen? Umsetzungsresistente Mitarbeiter	Empfehlungen, wie Sie mit Mitarbeitern umgehen, die sich regelmäßig nicht an Vereinbarungen halten	Diskussion Erläuterungen, Gruppenarbeit
Commitmentgespräch Übungsrunde 2	Motivierende und verbindliche Gesprächsführung üben und vertiefen.	Demo, Erläuterung Ausprobieren in kleinen Gruppen, Partnerübung
Abendaufgaben	Führungskräfte in Alltagssituationen versetzen	Einzel- und Gruppenarbeiten

Inhalt 3. Tag	Entwicklungsziele	Methoden
Prüfungstag: Wo stehen wir?	Selbstanalyse, Gruppenanalyse	Erläuterung Vortrag
Commitmentgespräch verbessern Übungsrunde 3	Vertiefung von Kritikgesprächen; Konkrete Vereinbarungen treffen und weitere Strategien erarbeiten, wenn Mitarbeiter ihre Ziele nicht erreichen. Kurzeinstieg: Was Sie tun dürfen und was nicht.	Vortrag, Diskussion Gruppenarbeit Hier ist situativ der Einsatz der Videokamera möglich!
Abschlussübung zur Commitmentprüfung	Vorbereitung auf die Commitmentprüfung	Gruppenarbeit
Prüfungsvorbereitung Commitmentprüfung	Das Erlernte anwenden können und mit seinem eigenen Commitment vor einer Prüfungskommission bestehen	Einzelarbeit

Inhalt der Erfa-Tage	Entwicklungsziele	Methoden
Erfahrungen mit dem Commitment-Gespräch Was sind die konkreten Ziele Ihres Commitments? Welches konkrete Beispiel wird besprochen? Welche Technik wurde eingesetzt? Wie war der Umgang mit Widerständen?	Implementierungsphase: Coaching und Commitment als wirkungsvolle und dauerhafte Methode einsetzen, um Mitarbeiter in ihrer Zielerreichung zu fördern und zu fordern	Demo, Erläuterungen, Gruppenarbeiten Hier ist situativ der Einsatz der Videokamera möglich!
Was funktioniert gut? Was sind die Herausforderungen?	Erfahrungsaustausch und Vertiefung, wie Commitments in der Praxis erfolgreich vereinbart werden	Demo, Erläuterungen, Gruppenarbeiten
Das neue persönliche Commitment	Festigung und Übungen von Commitmentgesprächen jeder Art	Gruppen-/ Partnerübungen
Erkenntnisse und Umsetzung zur nächsten Erfa-Tagung	Umsetzungsaufgaben festlegen	Einzelarbeit



Vereinbaren Sie klare Ziele für sichtbare Ergebnisse!

Vereinbaren Sie noch heute einen Termin für Ihr kostenloses und unverbindliches Beratungsgespräch.



Jürgen Florack

Partner der INtem®-Gruppe
Certified Sales Professional

Eichenstr. 166
41238 Mönchengladbach
Telefon: 02166 - 67 67 56
Mobil: 0151 - 223 177 12

info@govend.de
www.govend.de

Partner der INtem®-Gruppe

INtem
IntervallSystem
Die Stufen zu mehr Vertriebs Erfolg

Zertifiziert bei:

