

Führungsseminar
im Rahmen des
Development Programm Vertriebsleiter/innen
der Serono GmbH

Teilnahmebestätigung

Frau **Caroline Busch** hat an dem 8-tägigen Führungsseminar im Rahmen der o. g. Weiterbildung in der Zeit von 26.09.2006 bis 05.01.2007 teilgenommen.

Teil 1: Situatives Führen

Teil 2: Kommunikation und Führung

Teil 3: Konfliktmanagement

Teil 4: Der Konflikt in der Gruppe
Team-Besprechungen als Führungsinstrument
Die ersten 100 Tage als Vertriebsleiter/in

(s. detaillierte Inhalte auf der Rückseite)

In den Seminaren war die Anforderung an die Teilnehmer/innen gestellt, die Inhalte nicht nur aufzunehmen, sondern sie mit der eigenen Person und Praxis in Verbindung zu bringen, die Konsequenzen zu realisieren. Unterstützt wurden sie dabei durch Vorträge, Präsentationen, Übungen inklusive Video-Feedback, Literaturarbeit, Diskussionen und konkrete Fallarbeit.

Wir wünschen Frau Busch viel Erfolg und Freude bei der Umsetzung in ihrem beruflichen Alltag.


Renée Gassner-Geidt
RENÉE GASSNER T.O.P.


Christiane Kunze
Serono GmbH

Development Programm Vertriebsleiter/innen der Serono GmbH

Teil 1: Situatives Führen

Was heißt „führen“?,
Führungsansätze und -stile,
„Situatives Führen“ (Blanchard / Hersey),
Delegation,
Motivation / Demotivation,
Führungskraft als Coach

Teil 2: Kommunikation und Führung

Wahrnehmung, Authentisch Kommunizieren als Führungskraft,
(Watzlawick, Schulz von Thun),
Instrumente der Kommunikation,
Feedback geben,
Kritikgespräche führen,
Gesprächsziele, -vorbereitung und -struktur,
Mit Zielen führen,
Leistungsanerkennung und Wertschätzung zeigen,
Leistungsbeurteilung und ihre Konsequenzen

Teil 3: Konfliktmanagement

Meine Werte als Führungskraft und die Konsequenzen,
Maslows Bedürfnispyramide im Führungsalltag,
Verhalten im Erfolgs- und Misserfolgskreislauf,
Phasen des Konflikts und Einflussnahme der Führungskraft,
Kommunikation im Konflikt (SIÖ / Ich-Botschaften),
Konfliktanzeichen und Alarmsignale, Konfliktvorbeugung in Teams,
häufige Konfliktursachen im beruflichen Umfeld,
Vorbereitung auf Konfliktgespräche und Gesprächsstruktur,
Konfliktbewältigung im Gespräch, Kommunikation

Teil 4: Der Konflikt in der Gruppe

Transparenz der Führung,
Verantwortungsklarheit und bewusste Kontrolle mit Rückmeldung,
„Zielgespräche in der Gruppe“= Konfliktvermeidung und Wertschätzung

Team-Besprechungen als Führungsinstrument

Ziele der Besprechung inkl. Aufwand-/Nutzenbetrachtung,
Wertschätzende Besprechungsvorbereitung und -durchführung,
Ergebnissichernde Protokollierung und -nachbereitung,
Erfolgskriterien von Besprechungen und wie sind sie messbar?

Die ersten 100 Tage als Vertriebsleiter/in

Chancen und Risiken der ersten 100 Tage,
Schwerpunkte eines 100-Tage-Plans