

Das Seminar «Vorbereitung auf neue Führungsaufgaben» ist das ideale Förderprogramm für etwa 28- bis 40-Jährige, die zunehmend in Führungsverantwortung hineinwachsen, eine neue Führungsaufgabe übernommen haben oder übernehmen werden.

Konzept

Wer mit neuen Führungsaufgaben betraut wird, genießt besonderes Vertrauen. Mit Vorschusslorbeeren ausgestattet, startet sie/er mit viel Schwung in die neue Tätigkeit. Ein gewisser Erwartungsdruck ist allerdings meist unvermeidbar. Vorgesetzte beobachten mit Argusaugen, ob ihre Erwartungen erfüllt werden. Mitarbeiter diskutieren darüber, ob jetzt alles anders werden oder beim Alten bleiben wird. Kollegen aus anderen Abteilungen tasten «den Neuen» vorsichtig ab, um die Möglichkeiten der zukünftigen Zusammenarbeit auszuloten. Der mit den neuen Führungsaufgaben Beauftragte spürt selbst auch, in einer besonderen Situation zu sein. Er braucht Resultate und Akzeptanz. Der erste Seminarteil beschäftigt sich mit dem Thema «Resultate erzielen». Der zweite Seminarteil behandelt das Thema «Akzeptanz» als Führungskraft.

Themenschwerpunkte

Teil 1: Resultate erbringen

Den Überblick gewinnen

Von neuen Leistungsträgern wird vor allem eines erwartet: Resultate. Das Seminar zeigt, wie eine Führungssituation ganzheitlich analysiert und der strategische Handlungsbedarf für Massnahmen erkannt wird.

Stimmen Strategie und Struktur?

Anhand zahlreicher Praxisbeispiele wird dargelegt, wie die aktuelle Strategie und bestehende Konzepte erfasst, bewertet und allenfalls umgestellt werden können. Die Überprüfung der Organisationsstruktur im Hinblick auf Kundennähe, Kosten, Flexibilität und Führbarkeit gehört ebenfalls zu den Aufgaben einer Führungskraft.

Wo liegen Ergebnisverbesserungspotenziale brach?

Anhand einer bewährten, mit zahlreichen Arbeitsinstrumenten ausgestatteten Methodik wird das Aufspüren und Nutzen von Ergebnisverbesserungspotenzialen und strategischen Optionen erlernt und trainiert.

Greifen Marketing und Verkauf?

Image, Corporate Identity, Marktsegmentierung und eigene Positionierung müssen erfasst, die Qualität der Marktbearbeitung und der Wirkungsgrad des Verkaufs bewertet werden. Zudem gebührt

den Entwicklungen im Online Marketing und in den digitalen Verkaufskanälen grösste Aufmerksamkeit.

Teil 2: Akzeptanz erreichen

Führungsstil, Betriebsklima und Kultur bisher

Die neue Führungskraft bringt ihre eigene Führungspersönlichkeit mit ein. Vielleicht verträgt sich diese sehr gut mit den bisher gelebten Werten und Normen der Mitarbeiterschaft, vielleicht auch nicht. Wie ist dabei vorzugehen?

Aus Mitarbeitern ein Team formen

Wer Erfolg sucht, muss sich auf seine Mitarbeiter verlassen können. Rasch muss ein Team mit Leistungsträgern geformt werden, die im Sinne von Schlüsselmitarbeitern die Ziele mittragen und engagiert erreichen helfen.

Schwierige Führungssituationen meistern

Gerade nach der Übernahme einer neuen Führungsaufgabe fallen in der Regel eine Vielzahl von schwierigen Führungssituationen an. Wie solche Situationen angepackt werden, wird im Seminar gezeigt und trainiert.

Die Instrumente effizienter Führung

Führungsinstrumente und Führungsmethoden sind das Handwerkzeug einer Führungskraft. Sie müssen gekonnt und richtig dosiert eingesetzt werden.

Seminardaten (2 x 4 Tage)


| Sem.-Nr. | | Ort | Datum |
|----------|---------|-----------------|--------------------------|
| 89221-D | 1. Teil | D-Frankfurt | 08. – 11. März 2021 |
| | 2. Teil | D-Öhningen | 07. – 10. Juni 2021 |
| 89321 | 1. Teil | Luzern | 03. – 06. Mai 2021 |
| | 2. Teil | Brunnen | 05. – 08. Juli 2021 |
| 89421 | 1. Teil | Luzern | 03. – 06. Mai 2021 |
| | 2. Teil | Luzern | 13. – 16. September 2021 |
| 89521 | 1. Teil | Davos | 06. – 09. September 2021 |
| | 2. Teil | Horn/St. Gallen | 18. – 21. Oktober 2021 |
| 89621 | 1. Teil | Davos | 06. – 09. September 2021 |
| | 2. Teil | Davos | 22. – 25. November 2021 |


Seminargebühr*: CHF 6900.– (zzgl. 7.7% MWST)

Detailinformationen, Anmeldung via Internet: www.sgmi.ch/gmj04

*Rechnungsstellung in EUR zum aktuellen Tageskurs möglich

Anmeldekarten

| | | |
|---|--------------|---------------------|
| Nummer/Datum | Name | Vorname |
| | Geburtsdatum | |
| | Firma | |
| | Strasse | |
| | PLZ/Ort | |
| | Telefon | Fax |
|  | E-Mail | Anzahl Beschäftigte |
| | Branche | Funktion |
| Jan21 | Datum | Unterschrift |

| | | |
|---|--------------|---------------------|
| Nummer/Datum | Name | Vorname |
| | Geburtsdatum | |
| | Firma | |
| | Strasse | |
| | PLZ/Ort | |
| | Telefon | Fax |
|  | E-Mail | Anzahl Beschäftigte |
| | Branche | Funktion |
| Jan21 | Datum | Unterschrift |

Infokarte

Bitte rufen Sie mich an. Ich interessiere mich für:

R Seminare, Programme

R Master, Diplome, Zertifikate

R Firmenspezifische Programme INHOUSE

R Management Consulting

R SGMI Alumni

| | |
|----------|---------|
| Name | Vorname |
| Firma | |
| Funktion | |
| Telefon | E-Mail |

Jan21