

# Erfolgreich führen

MEIERHOFER  
UND PARTNER

CONSULTING  
TRAINING  
COACHING

**Erreichen Sie mit Ihrem Team Spitzenleistungen!**

Das Training „Erfolgreich führen“ basiert auf aktuellen Erkenntnissen und Methoden und vermittelt moderne, erfolgs- sowie menschenorientierte Führungsgrundsätze und -techniken.

**Erfolgreiche Führungskräfte** können

- erfolgreich mit sich selbst umgehen (Selbst- bzw. Zustandsmanagement),
- erfolgreich mit anderen umgehen (Menschenführung / Feedback),
- überzeugend und authentisch präsentieren,
- die richtigen Mitarbeiter auswählen (Personalselektion),
- mit ihren Mitarbeitern herausragende Ergebnisse erzielen (Ergebnisführung / Coaching) sowie
- die Zeit effektiv und effizient nutzen (Zeitmanagement).

Unser Ziel ist es, die Teilnehmer in der **Umsetzung** und damit in der eigenen Führungspraxis weiterzubringen. Deshalb trainieren wir nicht in einem mehrtägigen Seminar, sondern in 5 Intervallen von jeweils einem Tag mit dazwischenliegenden dreiwöchigen Umsetzungsphasen.

Das Training **richtet sich** an alle Führungskräfte, die ihre bisherige Führungserfahrung überprüfen und erweitern wollen. Das Programm hat sich sowohl bei neu beginnenden als auch bei erfahrenen Führungskräften bestens bewährt.

## Trainingsinhalte und Lernziele

### ***Grundlagen der Führung***

- Was heisst führen?
- Der Führungskreislauf
- Aufgaben und Verantwortung einer Führungskraft
- Chef versus Coach
- Führungsaufgaben versus Sachaufgaben: Wie vereinen?
- Wie wirken wir als Führungskraft? Wie wollen wir wirken?
- Entwicklung der eigenen Führungsidentität

## ***Zustandsmanagement***

- Die Bedeutung und Steuerung der eigenen Einstellung
- Die 4 Faktoren für ein wirkungsvolles Zustandsmanagement
- Eigenmotivation und Begeisterung stärken und übertragen können
- Hemmende Verhaltensmuster ablegen und fördernde Verhaltensweisen aneignen
- Innere Sicherheit auf- und ausbauen

## ***Menschenführung***

- Die INSIGHTS DISG Persönlichkeitstypen
- Eigenschaften und Verhaltensweisen der 4 Grundtypen
- Mischtypen und Flexibilität
- Mehr Erfolg im Team
- Auswertung der individuellen INSIGHTS Analyse
- Grundlagen des Coachings
- Klärende Fragen (META-Modell der Sprache)
- Instrumente und Ablauf eines wirkungsvollen Coachings
- Umgang mit Widerständen
- Möglichkeiten und Grenzen des Coachings in der Führung
- Das GROW-Modell in der Führung

## ***Ergebnisführung***

- Wünsche, Visionen, Ziele
- Motivierende Zielformulierung
- Führen mit Zielen
- Umgang mit Hindernissen
- Erstellen eines Zielplans
- Zielkontrolle und Kontrollplanung

## ***Feedback***

- Grundregeln für Feedback
- Umgang mit Lob und Anerkennung
- Veränderungen durch fördernde Kritik
- Konfliktgespräch

## ***Personalselektion***

- Das Anforderungsprofil
- Planung, Durchführung und Auswertung von Interviews
- Fehlerquellen im Interview
- Einführungsprogramm und Auswertung der Probezeit

## ***Zeitmanagement***

- Effizienz versus Effektivität
- Überprüfung des eigenen Zeitbewusstseins
- Grundregeln des Ziel- und Zeitmanagements
- Die Gebote im Umgang mit der Zeit
- Regeln erfolgreicher Teambesprechungen
- Wirkungsvoll delegieren

# Trainingsmethodik

**Erfolgreich führen** basiert auf der **INtem- Methodik**, welche vom Institut für Trainingsentwicklung und Methodenforschung (**INtem**) in Mannheim entwickelt wurde. Diese Methodik wird seit über 20 Jahren mit grossem Erfolg eingesetzt und ist bereits mehrmals mit dem Deutschen Trainings-Preis ausgezeichnet worden.

Die wichtigsten **Erfolgsfaktoren des INtem-Konzeptes** sind:

1. **Mehrere, in sich abgeschlossene Lernschritte**: kein Lernstress und keine Informationsüberlastung, sofortige Umsetzung in die Praxis.
2. Jeder Teilnehmer arbeitet an seiner **individuellen Zielsetzung** und mit seiner **eigenen Führungssituation**.
3. **Kein Lehrer-Schüler-Prinzip**, sondern aktives Lernen und praxisbezogenes Handeln. In Einzel-, Partner- und Gruppenarbeiten werden die Lernschritte ständig geübt und vertieft.
4. **Stärken erkennen und verstärken**: Wir trainieren und arbeiten in einer positiven und entspannten Lernatmosphäre. Dies ist eine wichtige Voraussetzung dafür, dass die Teilnehmer eigene Grenzen überschreiten und eingefahrene Gleise verlassen können sowie womöglich noch verborgene oder zuwenig genutzte Fähigkeiten fördern.
5. Konkrete **Aufgaben zur Umsetzung** in die Praxis. Über das Ergebnis berichtet jeder Teilnehmer in der jeweils folgenden Intervall-Einheit. Die sofortige Anwendung ist der erste Schritt zu einer nachhaltigen Verhaltensänderung.
6. **Eigenmotivation und Begeisterung** wieder spüren, aktiv fördern und auf andere übertragen können.

Die **Trainingsinhalte und Lernziele** werden nicht schematisch in vorgegebener Reihenfolge abgearbeitet, sondern sind **miteinander verknüpft**, so dass sie ständig, mit steigendem Schwierigkeitsgrad und in anderem Zusammenhang, in die verschiedenen Trainingsschritte einfließen.

Die Wiederholung in anderem Kontext erhöht die Merkfähigkeit, so dass bestimmte Verhaltensweisen schon während des Trainings in die automatische Reaktion übergehen können.

Jeder Teilnehmer präsentiert seinen Umsetzungsbericht jeweils vor der Gruppe. Neben der Anwendung der Inhalte wird damit zugleich eine Überprüfung und Optimierung der persönlichen Rhetorik und Präsentationstechnik ermöglicht.

## Trainer

Das Training wird geleitet von Lukas Meierhofer. Er ist seit 1999 selbständiger Trainer und Coach in Verkauf und Führung sowie Mitglied des internationalen **INtem**-Netzwerkes.

### Berufliches Erfahrungsspektrum:

- Studium der Volks- und Betriebswirtschaft (Dr.rer.pol.)
- 3 Jahre am Betriebswirtschaftlichen Institut der Uni Basel mit Lehrtätigkeit sowie Beratungs- und Schulungsmandaten
- 4 Jahre Führungs- und Kommunikationstrainer bei der Sandoz (heute Novartis)
- 12 Jahre diverse Führungsfunktionen (Leiter Profitcenter mit internationaler Verkaufsverantwortung, Geschäftsführer, Geschäftsbereichsleiter) in verschiedenen Branchen (Maschinen-, Baustoffindustrie, Grosshandel).

Weitere Info unter [www.meierhofer-partner.ch](http://www.meierhofer-partner.ch) oder Tel. 043 960 30 11.

## Durchführung

Das Programm umfasst 5 Tage mit dazwischenliegenden Umsetzungsphasen.

<b>Termine:</b>	19. Februar 2020	08.00 - 17.00
	11. März 2020	08.00 - 17.00
	01. April 2020	08.00 - 17.00
	22. April 2020	08.00 - 17.00
	13. Mai 2020	08.00 - 17.00

**Ort:** Hotel Arte, 8957 Spreitenbach, Tel. 056 418 42 42

**Kosten:** CHF 3970 pro Teilnehmer (exkl. Mehrwertsteuer), inkl. ausführlichen Unterlagen mit Arbeits- und Verpflichtungsblättern zur Umsetzung der Trainingsziele und persönlichen Checklisten zur Selbstkontrolle, einer individuellen INSIGHTS Persönlichkeits-Analyse im Wert von CHF 260, einem Buch als begleitende Lektüre sowie sämtlichen Mittagessen und Pausengetränken.

**Anmeldung:** Mit beiliegendem Anmeldeformular. Die Teilnehmerzahl ist begrenzt. Die Anmeldungen werden in der Reihenfolge ihres Eintreffens berücksichtigt. Wir empfehlen Ihnen deshalb, sich frühzeitig anzumelden.

### MEIERHOFER UND PARTNER

Giessereistrasse 16

CH-8005 Zürich

[www.meierhofer-partner.ch](http://www.meierhofer-partner.ch)

Tel +41 43 960 30 11

Fax +41 43 960 30 12

[info@meierhofer-partner.ch](mailto:info@meierhofer-partner.ch)

# Anmeldeformular

Wir interessieren uns für das Training **Erfolgreich führen**:

<b>Firma</b>	
<b>Adresse</b>	
<b>PLZ/Ort</b>	
<b>Kontaktperson</b>	

Für das Führungstraining mit Start am 19. Februar 2020 **melden wir folgende Teilnehmer an:**

<b>Name</b>	<b>Vorname</b>	<b>E-Mail</b>

Die Teilnehmerzahl ist begrenzt. Die Anmeldungen werden in der Reihenfolge ihres Eintreffens berücksichtigt.

**Einsenden an:** MEIERHOFER UND PARTNER  
Giessereistrasse 16  
8005 Zürich  
Fax 043 960 30 12  
Mail [info@meierhofer-partner.ch](mailto:info@meierhofer-partner.ch)

**Zahlungsbedingungen:**

100% bei Anmeldung. Bei Absage des Teilnehmers verfällt die Gebühr. Ein Ersatzteilnehmer kann selbstverständlich gestellt werden.