



Effizienz

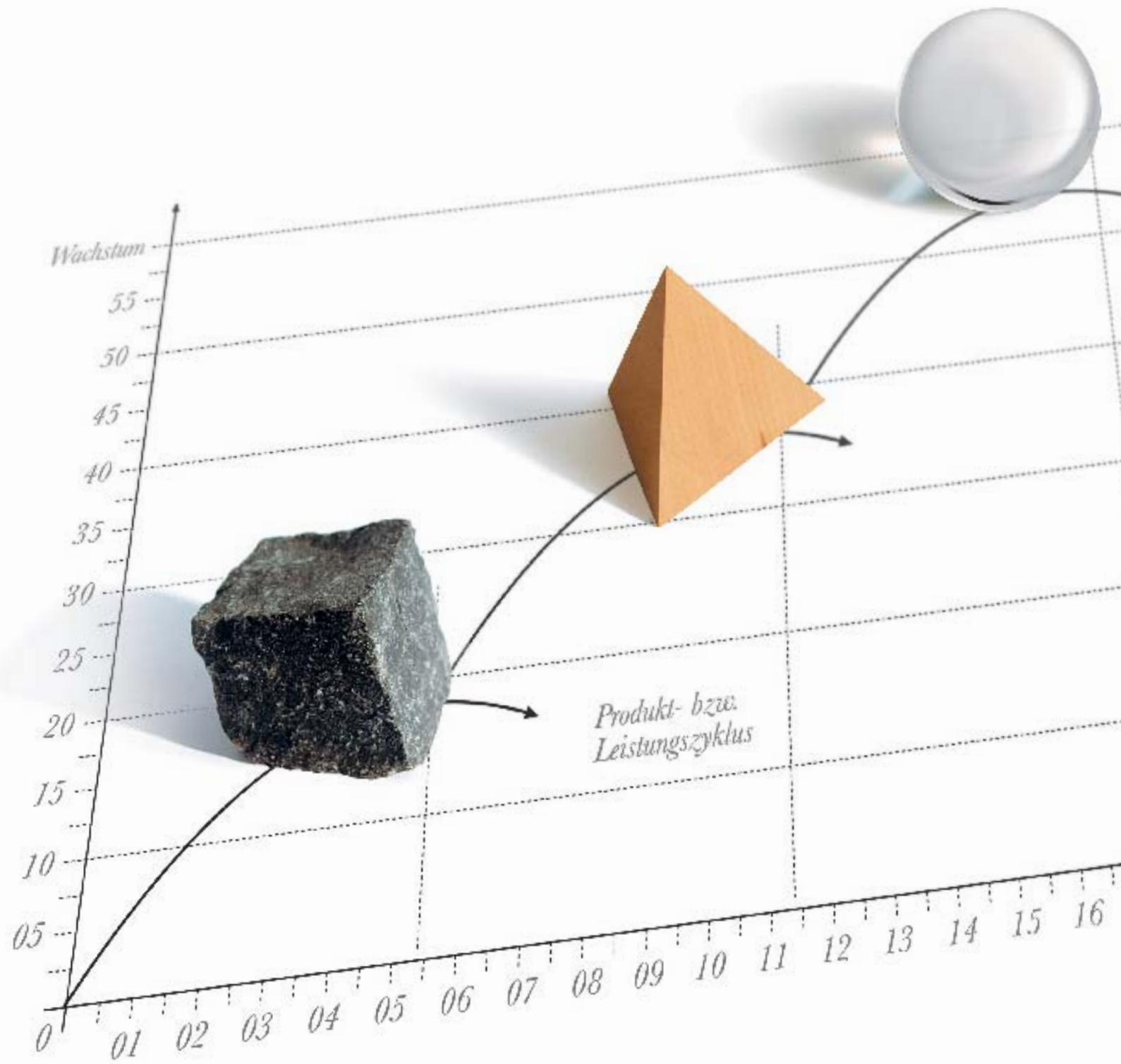
Coachausbildung für Führungskräfte

Delegieren. Motivieren. Qualifizieren.
Ziele vereinbaren. Und erreichen.
Erfolgreich führen bedeutet: Zukunft gestalten.



HEITSCH & PARTNER

Coachausbildung für Führungskräfte





Früher genügte es, sich auf einen neuen Zustand einstellen zu können.
Heute geht es darum, den Prozess ständiger Erneuerung erfolgreich zu nutzen.

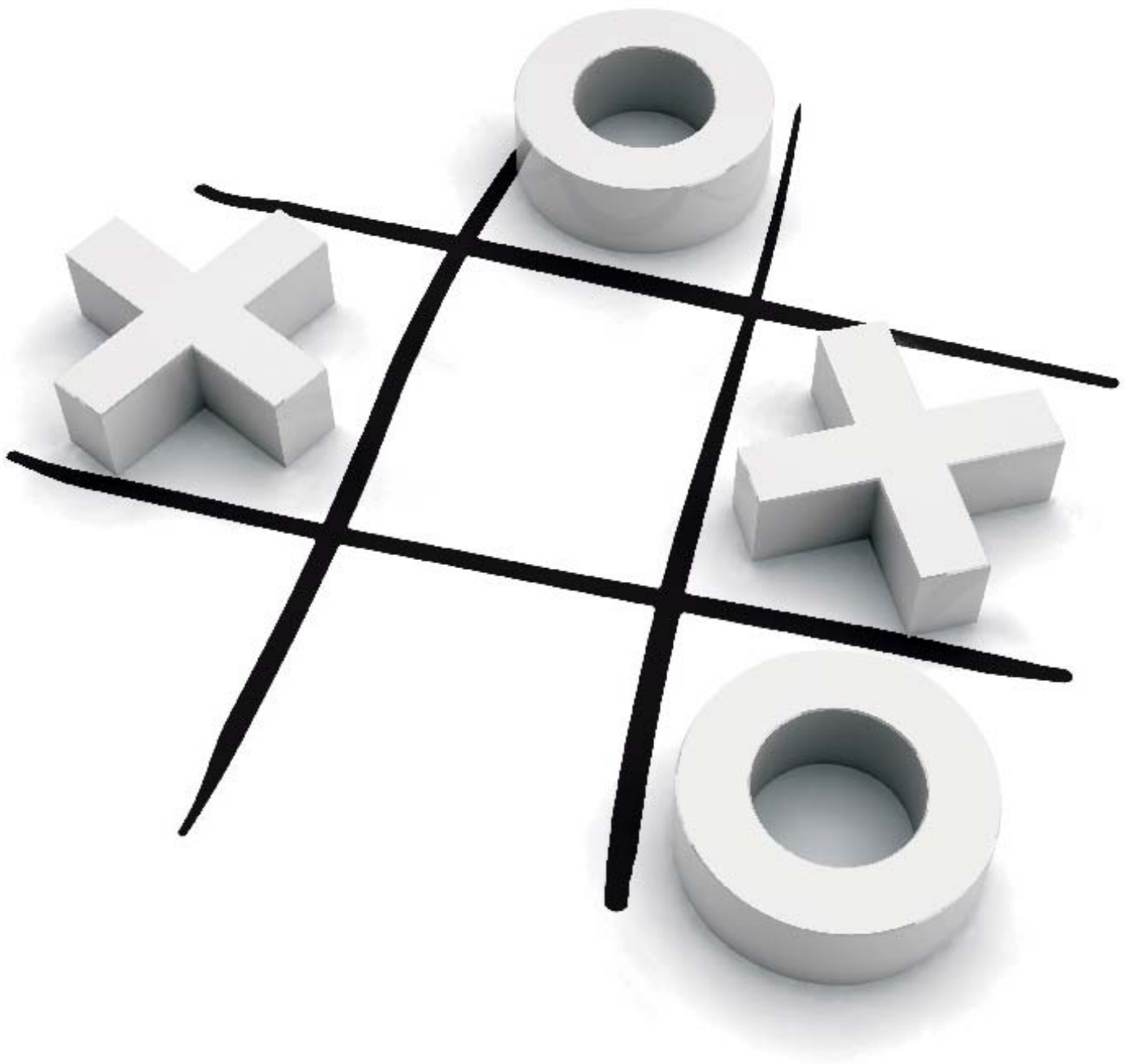
Die Welt dreht sich schneller. Führungskonzepte, die früher erfolgreich waren, funktionieren heute nicht mehr. Die zunehmende Komplexität von Geschäftsprozessen stellt immer größere Anforderungen an Führungspersönlichkeiten und Mitarbeiter.

Mit der Ausbildung zum Coach vermittelt Heitsch & Partner ein Führungsmodell mit einer erfolgs- und praxisorientierten Philosophie, die für alle Führungskräfte geeignet ist. Die Ausbildung unterstützt Sie bei der Qualifizierung von Mitarbeitern und Teams. Selbstständigkeit und Eigenverantwortung der Mitarbeiter sind dabei die zentralen Aspekte, die zur Grundlage für die Implementierung einer zukunftsorientierten Unternehmenskultur werden.

Ob Fortschritt der Technologie oder dynamische Entwicklung von Märkten – die einzige heute noch verlässliche Größe ist die Veränderung selbst. Die Coachausbildung gibt konkrete Instrumente und Methoden an die Hand, die es ermöglichen, Veränderungen zu meistern und die immer neuen Anforderungen an Kommunikation, Vernetzung und Zusammenarbeit zu bewältigen.

Dabei initiiert die Coachausbildung den erforderlichen Paradigmenwechsel: Kontinuierliche Neuorientierung wird nicht mehr als Mühsal, sondern als Chance begriffen.

Coachausbildung für Führungskräfte





„Trial and Error“ ist eine bewährte Lernstrategie. Die Frage ist nur: Wie viele Irrtümer können Sie sich erlauben?

Wettbewerbsdruck und Marktmechanismen lassen immer weniger Fehler zu. Mögliche Irrtümer müssen daher so weit wie möglich vermieden werden, bevor sie negative Konsequenzen nach sich ziehen. In einer flexiblen, lernfähigen Organisation ist es einfacher, zielgerichtet Lösungen ohne unnötige Umwege zu entwickeln.

Mit der Ausbildung von Heitsch & Partner wird der „Chef“ zum Coach – er lernt, die Tore nicht mehr selbst zu schießen, sondern seine Mannschaft anzuleiten, das Spiel zu gewinnen. Die Ausbildung unterstützt Sie, das Lernen zu lernen – und zu lehren: Sie werden angeleitet, Mitarbeiter und Teams entsprechend ihres Entwicklungsstandes situations- und persönlichkeitsgerecht zu führen und zu qualifizieren. Die Coachausbildung von Heitsch & Partner ist ein bewährtes Erfolgsmodell für

• **aktive Führungskräfte**

Sie gibt Ihnen die Möglichkeit, den eigenen Standort zu prüfen, die persönliche Leistungsfähigkeit zu steigern und Ihre Führungskompetenz zu optimieren. Damit legen Sie den Grundstein für die Einführung einer zukunftsorientierten Unternehmenskultur.


• **Führungsnachwuchs**

Mit dem Erwerb aktueller Kenntnisse und Fertigkeit in der Führung von Mitarbeitern lässt sich ein schmerzhaftes Versuchs- und Irrtumslernen vermeiden. Sie erwerben die den zeitgemäßen Erfordernissen entsprechenden Führungsqualitäten in deutlich kürzerer Zeit.

• **Spezialisten in leitender Funktion**

Fachkräfte, die Abteilungen und Arbeitsgruppen leiten, trainieren in der Coachausbildung erfolgreiches Verhalten zur Mitarbeitermotivation. Mit effizienter arbeitenden Teams kann die Produktivität von ganzen Abteilungen erheblich gesteigert werden.

Führende Unternehmen setzen die Coachphilosophie erfolgreich mit Heitsch & Partner um. Fordern Sie Referenzen an.



Coachausbildung für Führungskräfte



Große Aufgaben werden lösbar,
indem man sie in kleine Teile zerlegt.
Willkommen auf dem Weg zu einer
zukunftssicheren Führungskompetenz!

Einstellungen, Haltungen – und letztlich Verhalten – nachhaltig zu verändern, erscheint vielen als eine „unlösbare“ Aufgabe; selbst wenn die Notwendigkeit, als Führungskraft eigene Qualitäten zu optimieren, bereits erkannt wurde. Wir zerlegen diesen Prozess in überschaubare Einzelbausteine und versetzen Sie damit in die Lage, diese Herausforderung – systematisch in kleinere „lösbare“ Teilaufgaben gegliedert – zu bewältigen.

Der Prozess wird von erfahrenen Trainern, die selbst erfolgreich in Führungspositionen gearbeitet haben, gesteuert. Anhand konkreter Führungssituationen werden Sie zum Gestalter Ihrer Lerninhalte und erschließen sich Schritt für Schritt neues Wissen, neue Einsichten und neue Verhaltensweisen.

Weil persönliches Erleben Erkenntnisse und Veränderungsbereitschaft erleichtert, sind die einzelnen Bausteine voller Erlebnisprozesse. In Analogiesequenzen außerhalb des Seminarraumes erkennen Sie in ungewohnten und herausfordernden Situationen Ihre eigenen Stärken und Potenziale. Dabei bereiten die Trainer den Transfer Ihrer neuen Erfahrungen in den beruflichen Alltag bereits im Seminarraum vor.

Die Grundbausteine 1 bis 4 finden als Sequenz in drei- und viertägigen Seminarveranstaltungen an unterschiedlichen Orten statt. Die Bausteine 5 und 6 dienen der Intensivierung und bieten als Spezialmodule ergänzende Trainingsinhalte an.

Die Bausteine:

- 1. Führungsverständnis**
- 2. Mitarbeiterqualifizierung**
- 3. Teamcoaching**
- 4. Konfliktmanagement**
- 5. Ressourcenmanagement**
- 6. Benchmarking**

Die Bausteine für Ihren Erfolg

1..... Führungsverständnis

Der Anfang einer erfolgreichen Coachausbildung beginnt bei Ihnen selbst: Je genauer Sie Ihre Stärken und Schwächen kennen, desto besser können Sie andere Menschen führen und anleiten. Der erste Baustein zeigt anhand von Übungen und Analogie-Trainings, wo Sie stehen und welche Ihrer Verhaltensweisen produktiv oder kontraproduktiv wirken.

Durch kompetente Feedbacks erhalten Sie die Möglichkeit, Ihre eigene Einstellung zur Führungsarbeit zu überprüfen, zu bestätigen oder zu korrigieren – die beste Voraussetzung ein effektives, auf Ihre Persönlichkeit und Ihre Ziele zugeschnittenes Führungsverständnis zu entwickeln.

2..... Mitarbeiterqualifizierung

Nur wenn Sie Verantwortung abgeben, können Ihre Mitarbeiter sie auch übernehmen.

Freiraum für selbstverantwortetes und eigenständiges Handeln sind die Voraussetzungen für motivierte und engagierte Mitarbeiter, die sich mit ihren Zielen identifizieren. Mit einem gut strukturierten Zielvereinbarungsprozess stellen Sie sicher, dass die Ergebnisse erreicht werden und sich Ihre Mitarbeiter systematisch qualifizieren.

Coachinggespräch, Motivationsaufbau, Sach- und Problemklärung, Einstellungsprüfung, Delegation, Zielvereinbarung, Zwischenresümee, Zielerreichung – Baustein 2 vermittelt die erforderlichen Werkzeuge von der Analyse bis zur Gesprächsführung.



3..... Teamcoaching

Wer andere führt, muss sich selber führen können.

Wie fördern Sie durch Ihr eigenes Verhalten die Qualität der Teamarbeit noch gezielter? Die Beschleunigung von Prozessen und die qualitative Steigerung von Ergebnissen beginnen bereits bei der Zusammensetzung der Teams und der Effektivität von Meetings.

Sie sind ein Vorbild. Ob Sie wollen oder nicht. Diese Trainingsphase ist darauf ausgerichtet, unproduktive Gewohnheiten bei der Teamführung abzulegen und überkommene Rituale zu verändern. Dabei lernen Sie, wie Sie das Rollenverständnis der Teammitglieder erfassen, Zielorientierung mit unterschiedlichen Methoden gestalten können, Gruppenprozesse initiieren und Teams erfolgsorientiert steuern.

4..... Konfliktmanagement

Ruhe bewahren und Spannungen in positive Entwicklungen verwandeln.

Keine Angst vor Konflikten! Ob Missverständnisse, Zielkonflikte, Verteilungskonflikte, Kompetenzkonflikte, Beurteilungskonflikte oder Durchsetzungskonflikte – in allen menschlichen Organisationsstrukturen treten immer Spannungen auf, doch es gibt sehr unterschiedliche Möglichkeiten, damit umzugehen.

Im Idealfall gelingt es, Reibungsverluste in positive Impulse für die Zielerreichung zu verwandeln. Mit dem Baustein Konfliktmanagement lernen Sie die Ursachenanalyse, den situationsgerechten Einsatz unterschiedlicher Tools und wie Sie Teammitglieder selbst aktiv am Lösungsprozess beteiligen.

5.....● Ressourcenmanagement

Wie Sie die noch unentdeckten Potenziale Ihres Unternehmens nutzen.

Entscheidend ist nicht die Struktur eines Unternehmens, sondern seine Ressourcen. Durch professionelle Projektarbeit können Sie vor allem noch unentdeckte Leistungspotenziale Ihrer Mitarbeiter für die Steigerung der Produktivkraft Ihres Unternehmens nutzen.

Der Baustein „Ressourcenmanagement“ macht Sie fit, erfolgreich Linien- und Projektorganisation in Ihre Abläufe zu integrieren, Projektaufgaben zu initiieren und Projektteams zu coachen. Sie verbessern mit uns die gezielte Anwendung erprobter Projektmanagement-Methoden und moderner Tools.

6.....● Benchmarking

Fallstudien, Feedback, Lösungen – verkürzen Sie Ihren Weg zur Perfektion!

Wie machen es die anderen? Sind sie erfolgreicher? Sind Ihre Erfahrungen wirklich individuell oder ein Phänomen, das andere Führungskräfte genauso kennen wie Sie? Das Benchmarking ist ein Erfahrungsaustausch von Coach zu Coach. Sie diskutieren in der Expertenrunde die erfolgreichsten Vorgehensweisen und Praktiken.

Komplexe Fallstudien, intensives Feedback und die Erarbeitung von Lösungen konkreter Aufgabenstellungen geben Ihnen neue Impulse für Ihre tägliche Arbeit: Im Benchmarking mit anderen Coaches verkürzen Sie Ihren Weg zur Perfektion erheblich!

Erfolg hat System: Konzeptionelles Training von Heitsch & Partner

Heitsch & Partner betreut führende Unternehmen, die sich neue Ziele setzen und die Herausforderungen eines sich dynamisch verändernden Wettbewerbs als Chance sehen – und nutzen wollen.

Mit bestehendem (oder reduziertem) Personal Umsätze erhöhen, durch verbesserte Akquisitionskompetenzen neue Kunden gewinnen oder die Umstrukturierung des Unternehmens möglichst reibungsfrei abwickeln – Heitsch & Partner unterstützt Sie dabei, gewünschte Veränderungsprozesse in Ihrem Unternehmen und mit Ihren Mitarbeitern wirtschaftlich, zielgerichtet und erfolgreich zu gestalten.

Gern senden wir Ihnen auch ausführliche Informationen zu weiteren Heitsch & Partner-Trainingsthemen. Wir freuen uns auf Ihren Anruf: +49 (0) 70 31 74 76-0

Leistungsentwicklung zur Steigerung des eigenen Könnens

- » Konfliktmoderation
- » Management-Potenzial-Analyse
- » Moderations- und Präsentationstraining
- » Personal Coaching
- » Präsentation vor Großgruppen
- » Rhetorik/Dialektik
- » Shadowing

Organisationsentwicklung und -Optimierung

- » Assessmentcenter
- » Coaching des Zielvereinbarungsprozesses
- » Großveranstaltungen
- » Kooperationstraining und Mediation
- » Kundenorientierung
- » Motivations-Training
- » Netzwerk-Training
- » Problemlösungs- und Produktivitätsworkshop
- » Strategie-Workshop
- » Teambildung und Onboarding

Managementtraining

- » Beurteilungstraining
- » Coaching im Begleitbesuch
- » Einstellungsgespräche
- » Führungsnachwuchstraining
- » Konfliktmoderation
- » Meister-Training
- » Moderation von Meetings
- » Top-Führungstraining
- » Verhandlungstraining

Verkaufs- und Verhandlungstraining

- » Ausbildung zum Vertriebsprofi
- » Einführung neuer Produkte/Leistungen
- » Jahresgesprächs-Training
- » Key Account Manager-Ausbildung
- » Messetraining
- » Strategisches Gebietsmanagement
- » Training-on-the-Job
- » Verhandlungstraining
- » Verkaufsinendienst-Training

Training
erfolgreich erleben.



HEITSCH & PARTNER

Gesellschaft für Verhaltenstraining, Trainingsberatung und Trainervermittlung

Tübinger Straße 126 · 71088 Holzgerlingen

Telefon +49 (0) 7031 7476-0 · Telefax +49 (0) 7031 7476-40

www.heitsch-partner.de · info@heitsch-partner.de