INHOUSE-SEMINAR: BOOST YOUR MITARBEITER

Interconnection Consulting

BOOST YOUR MITARBEITER...

Wie Sie Ihre Mitarbeiter mit innerer Begeisterung zur Höchstleistung führen!

Unsere Systematik.. für Ihr Team:

PRAXISBEZOGEN:
Mitarbeitertypen
Interventionsmethoden
Teamprozessphasen

Für FÜHRUNGSKRÄFTE, die:

- die individuelle Mitarbeiterleistung steigern &
- ihr Team zu einem TOP-Team formen wollen

BOOST YOUR MITARBEITER: Zum Inhalt

„Unsere Mitarbeiter sind unser wichtigstes Kapital…!“ Dieser Satz steht in vielen Unternehmensleitbildern. Leider ist das oft nur ein Lippenbekenntnis und landet spätestens bei einem Widerspruch oder bei schlechter Umsetzung von Aufgaben durch die Mitarbeiter auf der Halde…

Wenn dieser Satz in IHREM Unternehmen KEIN Lippenbekenntnis ist, dann sind Sie hier richtig! Nur wenn Mitarbeiter mit eigenem INNEREM Antrieb an ihre Aufgaben gehen, kommt etwas Besseres als nur die Erfüllung der Aufgaben heraus.

Nur wer seine Mitarbeiter wirklich kennt, kann sie so motivieren, wie sie es auch individuell benötigen. Nur Führungskräfte mit hoher Kommunikationswilligkeit und auch –fähigkeit gelangen unter die Spitze des Eisbergs der Kommunikation. Dann haben Sie die Möglichkeit, wirklich zu Ihren Mitarbeitern durchzudringen.

Lernen Sie individuelle, wertschätzende Mitarbeitergespräche zu führen UND optimieren Sie Ihre Teamführung. Denn das sind zwei paar Schuhe!

Die Themen im Überblick

- **Wie ticken meine Mitarbeiter? Und warum ist das für MEINE Ziele wichtig?**
- Hygiene- oder Motivationstyp? Welche Energiemuster habe ich in meinem Team?
- Die 3 Grundsätze des Führungsgesprächs & Gespräche sicher führen:
- → Ziele vereinbaren /Leistung verbessern/Fehlverhalten korrigieren/Maßnahmen durchsetzen.
- Feedback oder Feed-Mac – was schmeckt besser?
- Teamführung: Präsentation einer Teamanalyse mittels IC-Online-Tool
- Aktive Teamübungen: Erkennen Sie Ihr Energiemuster / Lernen mit Spaß & Freude

Seminarleitung
Maurizio Nuzzaci

Seit 27 Jahren als Trainer & Coach für Vertrieb, Führung und Teamentwicklung tätig, trainiert und motiviert er Mitarbeiter & Führungskräfte aus diversen Branchen in der DACH Region und Italien.

Seine Ansätze sind praxiserprobt und umsetzbar. Die Teilnehmer holt er ab, wo sie stehen und begleitet deren Entwicklung.
Energie, Spaß, Fokus & Ziele sind seine Gewürze

.. für ein gut abgeschmecktes „Trainings-Gericht“.. Langeweile verboten!

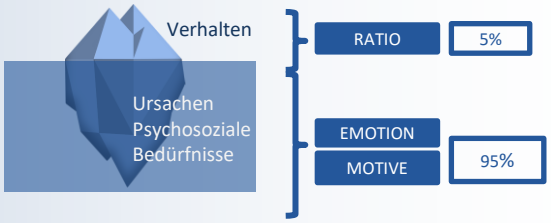
Interconnection Consulting

WIE TICKEN MEINE MITARBEITER ? Motivatoren erkennen und Demotivatoren entfernen

09.15 h

Hilfe ! Wie kann ich meine Mitarbeiter motivieren??? Warum nicht einfach aufhören, sie zu demotivieren? Vieles ist leichter, wenn man Hindernisse und Hürden zur Motivation erkennt und entfernt. Oft sind es leicht zu behebende Kleinigkeiten, die Ihre Mitarbeiter am „Raunzen“ halten – Interessieren Sie sich dafür, worüber „geraunzt“ wird.. dann erkennen Sie die Treiber.

Hygiene- & Motivationsorientierung sind komplett unterschiedliche Hebel in der Mitarbeiterführung. Meist motivationsorientierte Führungskräfte und Unternehmer sind oft gar nicht in der Lage, Hygienefaktoren zu erkennen, weil diese in ihrer inneren Landkarte einfach inexistent sind.



Herzberg‘s 2-Faktoren-Theorie der Motivation
Motivationsanreize und Motivations-Killer
Wie vermittle ich mit innerem Antrieb“: Die Kür der Führungskraft!
TOP THEMA: Die wirkungsvollsten Motivationsanreize

Interveniere richtig: Die Kunst anlassbezogener Mitarbeitergespräche

10.30 h

Feedbackgespräche zu verschiedenen Situationen erfordern verschiedene Zugänge – es ist nicht egal, ob Sie Ziele vereinbaren, die Leistung verbessern, Fehlverhalten korrigieren oder gar vereinbarte Maßnahmen konsequent durchsetzen müssen – jedes Gespräch braucht seine entscheidenden Schritte.

Sie erhalten klare Hinweise zu diesen entscheidenden Schritte und eine gut gefüllte Leader-Tool-Box für jede Gesprächssituation. **Übrigens: Feed-Mac ist noch besser als Feedback – lassen Sie sich überraschen!**

Ihre Leader-Tool-Box für: Zielvereinbarung & Leistungsverbesserung
Fehlverhaltenskorrektur & Maßnahmen konsequent Durchsetzen
Feed-Mac statt Feedback
TOP THEMA: Warum Top-Performer oft das Unternehmen verlassen!

Top Team oder Flop Team? Wie Sie Arbeitsgruppen zu Top Teams formen

13.30 h

Ehrlichkeit x Zuverlässigkeit x Unterstützung x Toleranz x Energie = Vertrauen
Dies sind die Faktoren, die Top Teams auszeichnen. Erleben Sie eine energiegeladene Teamübung! Messen wir danach gemeinsam in einer Reflektion, wie Sie diese Faktoren während der Übung einschätzen.

Stufen Sie Ihr Team in Ihrem Unternehmen nach diesen Kriterien ein und entscheiden Sie, welche Summe IHR Team erreichen würde. Wie würden Ihre Teammitglieder das eigene Team wahrnehmen? Diese interessante Frage beantworten wir durch die Präsentation der Ergebnisse einer anonymisierten IC-Online-Team-Analyse und Sie sehen, welche Hebel in der Teamführung Sie dadurch erhalten.

Escape the BOX

Übung Escape the Box oder Teampuzzle (abhängig von Teilnehmeranzahl)
Gemeinsame Reflexion des Erlebten
Wie unterscheidet sich Teamführung von Einzelführung?
TOP THEMA: Die Hebel der IC-Team-Analyse

TEAMFÜHRUNG: Umgang mit verschiedenen Charakteren und Teamprozessen

15.30 h

Zum Abschluss betrachten wir Ihre persönlichen Erfahrungen mit den Energiemustern Ihrer Mitarbeiter und beziehen uns auf die soeben durchgeführte Teamübung. → **Wie hätte Ihr Team die Aufgabe gelöst?**

Wir erarbeiten gemeinsam eine Teamprozess-Performance-Kurve und Sie hören, welche Teammitglieder in welcher Phase besonders wichtig sind und aktiviert gehören. Welche Kombinationen von Energiemustern sind in Projektgruppen förderlich? Welche hinderlich? Welche Rollen gibt es in Teams und wie kann ich diese als Führungskraft optimal einsetzen?

Teamprozess-Performance, Rollen im Team erkennen
Leistung halten und verbessern
Interventionstechnik im Team
TOP THEMA: Die „informelle“ Führungskraft im Team – ist sie Freund oder Feind?

IHRE VORTEILE:

Mitarbeitertypen optimal einsetzen
Interventionsmethoden in Teamprozessphasen & Teamrollen nutzen

Interconnection Consulting

Zeitlicher Ablauf + Kundenstimmen

09.00 Vorstellungsrunde
09.15 Wie ticken meine Mitarbeiter?
10.00 Vormittagskaffee
10.30 Interveniere richtig – Mitarbeitergespräche
12.00 Mittagspause
13.30 Top Team oder Flop Team?
15.30 Nachmittagskaffee
16.00 Teamführung
17.00 Veranstaltungsende

Das offene Gespräch über viele Facetten des Vertriebs hat es mir ermöglicht, wieder einmal über den Rand des eigenen „Vertriebstellers“ hinaus zu sehen. An dem Forumstag entstanden neue Eindrücke, die sicher auch zu neuen Aktivitäten in „meinem“ Vertrieb führen werden.

Joachim Rauch, MAICO Vertriebsleitung

[...] Die lebendige Art und Weise Ihrer Wissensvermittlung gibt den Teilnehmern praktische Beispiele mit auf den Weg, schafft einen guten Überblick über die Methoden der Neuromarketing-Tools und lässt Networking unter den Teilnehmern Raum. Ich kann das Seminar nur wärmstens empfehlen.

Ute Hajek, PCS Systemtechnik,
Leiterin Marketing Communications + Events

Nähere Informationen erhalten Sie hier:

ANFRAGEN

Leitung Eventmarketing
Mag. Nina Serfözö
t. +43 1 5854623-73
m: serfoezoe@interconnectionconsulting.com

Unser ANGEBOT zum Inhouse-Seminar: Boost Your Mitarbeiter

Die Seminarleitung kommt vor Ort in Ihr Unternehmen (oder einen von Ihnen organsierten Raum) & präsentiert unsere Inhalte exklusiv für **5 bis 15 Teilnehmer**

Bei Ausrichtung des Seminars in unseren Räumlichkeiten (Galerie Lehner | 1060 Wien) veranschlagen wir

- **€ 35/Teilnehmer für die Verpflegung**

Preis: € 1.900

- **Exklusive Reisekosten**

PORTFOLIO + ABOUT: InterConnection Consulting

VICTORY SALES ACADEMY: Die neue Generation der professionellen Verkaufsschulung. Das Victory-Konzept schafft die Brücke zwischen Verkäufermotivation und Kundenerwartung und steht für die 3 Seiten des goldenen Verkaufsdreiecks: Verkaufsstrategie, Verkaufsverhalten und Verkaufsanalyse. . [www.sales-victory.at]

SEMINARE: Wir bieten in unseren Kernkompetenzen laufend Seminare an, die auch als Inhouse-Termine gebucht werden können. Zu unserem Repertoire zählen die Themen Pricing, Market Intelligence, Vertriebsoptimierung, Key Account Management und Digitalisierungsstrategien.

INTERCONNECTION: Als Full-Service Marktforschungsinstitut bieten wir ein breites Instrumentarium an Marktforschungstools mit hoher methodischer Kompetenz für B2C und B2B Märkte an. Neben klassischen Tools, wie Marktanalysen, Pricing- und Imageanalysen sowie Kundenzufriedenheit verfügen wir über ein Set an impliziten Methoden, um unseren Kunden tiefgründige Insights zu liefern. [www.interconnectionconsulting.com]