



Tel. 08764 / 9479-606
Fax. 08764 / 9479-607

Weiterbildung ist Vertrauenssache
und erfordert Praxis.

Kunden sind das Kapital - die **Mitarbeiter** sind das Eigenkapital. Beides ist wichtig. Hierzu benötigt man gute Mitarbeiter und eine hervorragende **Führungsmannschaft**. Das Ganze wird von **Konzepten**, einer **Strategie** mit **Zielvereinbarungen** getragen.

Erfolg = „TUN“ = Menschen, die gerne und gut arbeiten !

Was geht an Aufträgen verloren?

Welche Missverständnisse wären vermeidbar?

Wortwahl und Beziehungsebene sind die Schlüssel zum Erfolg.

Über 90% aller Mitarbeiter in deutschen Unternehmen, so eine Studie, machen ihre **Leistungsbereitschaft** in erster Linie davon abhängig, wie gut das Verhältnis und die Verbindung zu ihrem direkten Vorgesetzten ist.

Unternehmen verlieren ca. 85 Arbeitstage pro Jahr (lt Czypin) durch Managementfehler und **schlechte Kommunikation**.

Logik lockt Menschen.

Workshop/Seminar:

Kommunikation optimieren

Zielgruppe : Führungskräfte

Ihr Vorteil / Nutzen:

Kommunikation ist eine Schlüsselfunktion

Inhalt :

1. Was ist und wie verläuft **Kommunikation**?
 - 1.1 Wie sehe ich mich / werde ich wahrgenommen.
 - 1.2 Wege der Kommunikation
 - 1.3 Ich-Ebenen und deren Bedeutung (TA-Analyse einsetzen)
2. Aufbau und Ablauf von Vortrag / Präsentation
 - 2.1 Die ersten 10 Sekunden sind wichtig
 - 2.2 **Hilfsmittel** einsetzen wie, und warum diese ?
 - 2.3 **Merker** und **Appelle**, Bedeutung
 - 2.4 **Respekt** (meine Insel / Deine Insel-Modell)
 - 2.5 **Vertrauen durch gute Kommunikation**
 - 2.6 Mit WIN / WIN zur Geschäftspartnerschaft
 - 2.7 Wer gut kommuniziert führt erfolgreicher
 - 2.8 Reflexion

Fazit, Konsequenzen?

Themen können auch nach Ihrem Bedarf verändert werden.

Persönlichkeiten, nicht Prinzipien bringen voran. Nur wer selbst brennt kann auch Andere entzünden.

Ein **Grundproblem** ist in der Regel mangelnde oder schlechte Kommunikation. Misstrauen führt zu schlechter Arbeitsleistung und damit ist der Erfolg fraglich.

Personal: 2/3 des Erfolges ist von den Mitarbeitern beeinflusst. Hier entscheidet sich die Möglichkeit der erfolgreichen Umsetzung. Sehr gute Führungskräfte, sowie ein gut geschultes und gut motiviertes Personal, welches auch auf das eigene Unternehmen stolz ist, das ist es doch?

Vertrieb: Das ist die Königsdisziplin für jedes Unternehmen / ohne Kunden geht nichts. Sprechen wir richtig und die richtigen Kunden für unsere Kompetenzen und unser Produkte an?

Einkauf: Ist eine weitere ganz wichtige Funktion. Gute Ware, zu guten Konditionen und von verlässlichen Lieferanten, das ist es doch? Geschäftspartnerschaften sind ein Weg zum Erfolg (WIN / WIN).

Produktion: Hier entscheidet sich eine Kernkompetenz und somit das „know how“. Der Stand und der Standard der Produktion beeinflussen ganz wesentlich die Markt- und damit Wettbewerbsfähigkeit. Es gilt Qualität und Kosten in Einklang zu bringen.

Entwicklung: Ist die Gedankenschmiede des Erfolges. Hier benötigt man Erfahrung, Wissen und Kreativität, in einer gesunden Mischung. Oft wird bei / in der Entwicklung schon die Wettbewerbsmöglichkeit, durch die entstehenden Kosten vergeudet!

Controlling: Hat eine wichtige, beratende und erfassende Aufgabe. Es geht um sorgfältige Bewertung nach unternehmerischen Grundsätzen. Controlling ist eine beratende, keine „entscheidende“ Funktion.



Hier finden Sie weitere Kosten-Optimierungs-Reserven:

- | | |
|--|--|
| 1. Kommunikation zielgerecht | (Gute Kommunikation und Präsentation ist wichtig) |
| 2. Teamarbeit optimieren | (2/3 des Erfolges ist von Mitarbeitern beeinflusst) |
| 3. Abläufe, Gestaltungen verbessern | (Problemlösungstechniken, Entscheidungstechniken) |
| 4. Konfliktmanagement | (nicht gelöste Konflikte sind ein Kostenverursacher) |
| 5. Lieferanten zu Partnern machen | (Geschäftspartnerschaften aufbauen, aber wie?) |
| 6. Ziele/Teilziele setzen und umsetzen | (Situative Führung, Feedbacktechnik) |
| 7. Vertrieb optimieren | (ist die Königsdisziplin und immer optimierbar) |
| 8. mit Verbesserungsgruppen arbeiten | (Betriebswissen sichern und umsetzen) |
| 9. Unternehmens-Know-how sichern | (Management -Toolbox, kennen / können = Zukunft) |