



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

Weiterbildung ist Vertrauenssache und erfordert Praxis.

Thema

Themen können auch nach Ihrem Bedarf verändert werden.



Zu den Kosten:

Für einen Workshop mit 5 – 8 Teilnehmern ein Gesamtpreis

Je nach Anforderung Ne 1950,-€ bis 2800,-€

sind bei 8 Teilnehmern

244,-€ bis 350,-€ Ne pro Teilnehmer



Erfolg ist selten Zufall !

Die Säulen für Unternehmenserfolge sind :
Kundenorientierung, Mitarbeiterzufriedenheit und Unternehmensziele

Kunden sind das Kapital - die **Mitarbeiter** sind das Eigenkapital. Beides ist wichtig. Man benötigt gute Mitarbeiter und eine hervorragende **Führungsmannschaft**.

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

Wer erfolgreich sein will, muss sich den ständig wachsenden Herausforderungen stellen. Ein Unternehmen lebt von seinen Kunden. Sie sind das Ziel aller Bemühungen.

Workshop/Seminar:
Konfliktmanagement

Zielgruppe :
Führungskräfte und werdende F.

Ihr Vorteil / Nutzen:

Dieser für Führungskräfte (und werdende) konzipierte Workshop, beinhaltet Anforderungen und Möglichkeiten für erfolgreiche Führungsarbeit bei Konflikten.



Beispiel Workshop

Inhalte: Konflikte

- sind immer möglich
- sind unterschiedlich (Menschen)
- werden unbearbeitet ständig teurer
- Zusammenhänge und Gefahren erkennen und bearbeiten, wie ?
- gefährden Zusammenarbeit
- erfordern respektvollen Umgang
- sind auch Chancen
- sind nach der Beendigung erledigt

Fazit, Konsequenzen für mich ?

Hier finden Sie weitere Kosten-Optimierungs-Reserven:

1. Kommunikation zielgerecht
2. Teamarbeit optimieren
3. Konfliktmanagement
4. Lieferanten zu Partnern machen
5. Ziele/Teilziele setzen und umsetzen
6. Vertrieb optimieren
7. mit Verbesserungsgruppen arbeiten
8. Unternehmens-Know-how absichern

(Gute Kommunikation und Präsentation ist wichtig)
(2/3 des Erfolges ist von Mitarbeitern beeinflusst)
(nicht gelöste Konflikte sind Kostenverursacher)
(Geschäftspartnerschaften aufbauen, aber wie?)
(Situative Führung, Feedbacktechnik)
(ist die Königsdisziplin und immer optimierbar)
(Betriebswissen sichern und umsetzen)
(Management -Toolbox, kennen / können = Zukunft)

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 Menschen beeinflusst. Hier entscheidet die Möglichkeit der erfolgreichen Umsetzung. Sehr gute Führungskräfte, sowie ein gut geschultes und motiviertes Personal, welches auch auf das eigene Unternehmen stolz ist.

Vertrieb: Ist die Königsdisziplin für jedes Unternehmen - ohne Kunden geht nichts. Wie sprechen wir die richtigen Kunden für unsere Kompetenzen und unser Produkte an?

Einkauf: Ist eine wichtige Funktion. Gute Ware, zu guten Konditionen und von verlässlichen Lieferanten. Geschäftspartnerschaften sind ein Weg zum Erfolg (WIN / WIN).

Produktion: Hier entscheidet sich eine Kernkompetenz - das „know how,“. Der Stand und der Standard der Produktion beeinflussen ganz wesentlich die Markt- und damit Wettbewerbsfähigkeit. Es gilt Produkt, 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 die Wettbewerbsmöglichkeit, durch die entstehenden Kosten und Produktgestaltung, verschenkt!

Controlling: Hat eine wichtige, beratende und erfassende Aufgabe. Es geht um sorgfältige Bewertung nach unternehmerischen Grundsätzen. Controlling ist eine beratende, keine „entscheidende“ Funktion. Hier ist weniger oft besser, da oft die Erfahrung fehlt.