

## :Seminarprogramm: Attractive Management

### Mal angenommen ...

- Ihre Führungsaufgaben sind für Sie selbst attraktiv und bringen Ihnen Freude.
- Sie fühlen sich wohl bei dem, was Sie tun.
- andere folgen Ihnen gerne, denn Ihr Verhalten und Ihre Erfolge ziehen Geschäftspartner wie Mitarbeiter an.
- Sie agieren, statt zu reagieren. Sie treffen bewusste Entscheidungen und tragen dafür die Verantwortung.
- Sie wirken nachhaltig als Verbindung zwischen Menschen, Themen und Organisationen.

### Ziel der Attractive Management Ausbildung

ist, genau das für Sie möglich zu machen:

#### aktiv – bewusst – wirkungsvoll – verbindlich

Reflektieren Sie sich als Führungskraft, erhalten Sie zusätzlichen Methoden-Input und entwickeln Sie Ihr eigenes Führungs-Credo.

### Besonderheiten von Attractive Management

- Zwei Trainer mit langjähriger Erfahrung in Führung und Management: Rolf Söder (Geschäftsführer, Vertriebsleiter, Schwerpunkt: Maschinenbau, produzierendes Gewerbe) und Andrea Oberdorfer (Managing Consultant, Interims- und Programmleitungen, Schwerpunkt: Dienstleistungsbranche).
- Die Kombination aus Methodeninput und Persönlichkeitsentwicklung. Jeder Teilnehmer erhält die Möglichkeit, an seinem eigenen authentischen Führungsstil zu arbeiten.

- Vier Module beleuchten alle für die eigene Führungspersönlichkeit relevanten Aspekte: Selbstmanagement, Mitarbeiterführung, Führung von Teams, Unternehmensführung.
- Top Manager aus dem internationalen Konzernumfeld stehen für Impulsvorträge und anschließenden Austausch zur Verfügung.

### Modul 1:

#### Ich als Führungskraft und Selbstmanager

##### Ziele

- Entwickeln der individuellen Führungsidentität auf den Ebenen Verhalten, Fähigkeiten, Werte, Haltung und Persönlichkeit
- Erkennen und Entwickeln der eigenen Wirkung
- Bewusstsein über eigene Werte, innere Antreiber und persönliche Ressourcen (Stärken & Schwächen)
- Authentizität in verschiedenen Führungsrollen

##### Inhalte

- Abgleich von Selbst- und Fremdbild über Feedbackprozesse im Plenum sowie bilateral über Trainer und Videoanalyse
- Strukturen zu Wahrnehmung, interner Organisation und Entscheidung (Zeitrepräsentation, VAKOG)
- Dilts'sche Pyramide zur Einschätzung von internen Blockaden (Grenzen)
- Wirkung als Vorbild bewusst einsetzen lernen
- Bedeutung von Werten und inneren Antreibern
- Führungsrollen bzw. -aufgaben

**Modul 2:****Ich in der Führung meines Mitarbeiters**

## Ziele:

- Flexibilität im Umgang mit verschiedenen Mitarbeitern erweitern
- Rollenklarheit in unterschiedlichen Gesprächssituationen entwickeln
- Erkennen der Mitarbeiter-Motivationsstruktur
- Einsatz von Kritik, Lob, Anerkennung und Feedback
- Situative Führungskompetenz entwickeln

## Inhalte:

- 3 Wahrnehmungspositionen
- Motivation Grundlagen
- Motivation durch Attraktiv sein (Vorbild) „Inspirieren“
- Attraktiv führen mit Zielen
- Situatives Managen (Führungsstile, Situatives Führen nach Hersey & Blanchard)
- Reifegrade von Mitarbeitern
- Autorität (Erfolg, Macht) & Attraktivität
- Vermeintlich „schwierige“ Mitarbeiter führen
- Fallbeispiele (Kollegiale Supervision)

**Modul 3:****Ich in der Führung von Teams und Gruppen**

## Ziele:

- Eigene Sicherheit für die Arbeit mit und die Steuerung von Teams
- Sensibilisierung für Situationen im eigenen Team, in denen besondere Unterstützung gefragt ist (u. a. personelle Wechsel im Team, neue Aufgaben, Umstrukturierung)
- Erkennen des aktuellen Teamstatus (Entwicklungsphase meines Teams? Hilfreiche Maßnahmen)
- Frühzeitiges Erkennen von Konflikten in Teams
- Kennenlernen von Methoden für den Praxiseinsatz für Teamzusammenführung, Teamanalyse und Konfliktauflösung

## Inhalte:

- Gruppendynamische Entwicklungsprozesse
- TZI (Themenzentrierte Interaktion) Teamkultur
- Moderation von Gruppen
- Anlässe, Aufbau von Teambildungs-Anlässen
- Rollen im Team
- Methoden zur Teamanalyse
- Kreativitätstechniken im Team
- Erkennen von Konflikten in Teams und der Umgang damit (Konfliktlösungs-Methoden)
- Fallbeispiele (Kollegiale Supervision)

**Modul 4:****Ich als Teil der Unternehmensführung**

## Ziele:

- Überblick über die relevanten Themenblöcke einer ganzheitlichen Unternehmensführung
- Sensibilisierung für die eigene Einbettung im Unternehmen (als Mitglied der Führungscrew)
- Von der Unternehmensidentität bis hin zur operationalisierten Mitarbeiter-Vereinbarung
- Kennen der Besonderheit von Changeprozessen und meine Aufgaben als Führungskraft

## Inhalte:

- Dilts Pyramide als Management System
- Magisches Dreieck der Organisation (Orientierung – Struktur – Mensch)
- Orientierung: Vision – Mission – Strategie – Unternehmensziele
- Struktur: Formelle/ informelle Kommunikations- und Entscheidungswege. Umgang und Nutzen von Machtsystemen.
- Unternehmenskultur, -werte, -leitbild
- Führung: Führungskultur im Unternehmen, Gremien
- Die Führungskraft als Changemanager – Changeprozessen und -projekten

**Abschlusspräsentation in Modul 4**

Präsentation persönliches Führungs-Credo.

**Teilnehmer**

Unsere Attractive Management Ausbildung richtet sich an Führungskräfte (Linie, Projektleiter) mit mehrjähriger Erfahrung.

Um einen möglichst hohen Praxistransfer sicherzustellen, arbeiten wir mit kleinen Gruppen (maximal 12 Teilnehmer).

**Lehrgangsdauer**

Die 12 Tage verteilen sich über ca. 6 Monate, in vier Modulen (zu je 3 Tagen).

**Seminarzeiten**

- Tag 1: 10 – 19 Uhr
- Tag 2: 9.30 – 19 Uhr
- Tag 3: 9.30 – 16 Uhr
- Abendveranstaltungen:

In zwei Modulen finden an Tag 1 oder 2 noch die Impulsvorträge statt. Diese richten sich nach der Verfügbarkeit des jeweiligen Top Managers und werden zu Beginn der Ausbildung bekannt gegeben.

**Termine**

- 1.Modul: 13. - 15.11.2014
- 2.Modul: 15. - 17.01.2015
- 3.Modul: 12. - 14.03.2015
- 4.Modul: 07. - 09.05.2015

**Preis Attractive Management Ausbildung**

- 6.900 Euro - Unsere Preise verstehen sich zzgl. 600 Euro Tagungspauschale (50 Euro/Tag) und zzgl. MwSt.
- Inklusive Verpflegung (Getränke, Pausensnacks, Mittagessen)

**Veranstaltungsort**

Park Inn by Radisson Hotel Stuttgart  
Hauptstätter Str. 147  
70178 Stuttgart

**Kontakt**

Gerne stehen wir Ihnen persönlich für Fragen und weitere Informationen zur Verfügung:

Andrea Oberdorfer  
Trainerin, Beraterin & Coach  
Mobil 0152 / 55 90 22 68  
E-Mail [a.oberdorfer@perspektiveloesung.de](mailto:a.oberdorfer@perspektiveloesung.de)

