PERSÖNLICHKEITSMANAGEMENT

Dauer: 2 × 3 Tage

Wer glaubt, nur mit modernen Management-Methoden und schönen Konzepten erfolgreich führen zu können, irrt. In vielen Fällen sind es vor allem Führungspersönlichkeit und kommunikative Fähigkeiten einer Führungskraft, die über Erfolg oder Misserfolg entscheiden.

Viele gute Ansätze scheitern, weil Führungskräfte sie nicht überzeugend verkörpern und schlüssig an ihre Mitarbeitenden kommunizieren können. Begeisterung und Commitment entstehen nicht aus Konzepten sondern aus Vertrauen und Verständnis. Nur wer überzeugend auftritt und die richtigen Botschaften sendet, wird letztlich die Mitarbeitenden begeistern und mitreissen können.

Für Erfolgsorientierte gilt es daher, die eigene Persönlichkeit zu analysieren, in ihren Stärken und Schwächen zu erkennen und gezielt weiterzuentwickeln. Das Ziel: Sich selbst als Führungskraft ein Profil geben. Mit Ecken und Kanten. Berechenbar, fordernd, fördernd, nach gemeinsamen Resultaten strebend.

Das 2×3-tägige Programm «Persönlichkeits-Management» setzt genau hier an:

- Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer erkennen, welche Elemente eine Führungspersönlichkeit ausmachen und wie diese vom Umfeld wahrgenommen werden.
- Sie erleben die Bedeutung von Persönlichkeit und Auftreten im Geschäftsleben.
- Sie analysieren unter Anleitung höchst qualifizierter Psychologen und Führungstrainer ihre eigenen, persönlichen Stärken und Schwächen in Auftreten, Wirken und Kommunikation.
- Basierend auf diesen Erkenntnissen entwickeln sie neue Techniken und Fähigkeiten, um ihre Persönlichkeit in Führungssituationen besser zum Einsatz zu bringen.

In komprimierter Form fliessen dabei die wesentlichen Erkenntnisse diverser Disziplinen des Führungs- und Persönlichkeitsmanagements ein. Nicht als unverständliche Theorie, sondern praxisnah, anhand vieler Beispiele erörtert und an realen Geschäftsvorfällen dargestellt.

Der hohe Umsetzungsbezug macht dieses Programm zu einer guten Investition. Einiges an Ihrem Auftreten und in Ihrer Kommunikation wird sich ändern. Anderes wird von Ihnen bewusster und verstärkt zum Einsatz gebracht werden. Das Management der eigenen Persönlichkeit ist ein lohnendes Thema – für Sie persönlich wie auch für Ihre Firma.

TEILNEHMERINNEN/ TEILNEHMER

- Führungskräfte, die Merkmale ihres Führungsverhaltens ändern oder vermehrt resultatorientiert nutzen wollen.
- Führungskräfte, Ergebnis- oder Projektverantwortliche aus allen Bereichen, die eine umfassende Führungsschulung durchlaufen wollen, um ihre eigenen Stärken als Führungspersönlichkeit zu erkennen und weiter auszubauen.
- Spezialisten und Praktiker, die sich vermehrt mit den Gesetzmässigkeiten moderner Führung und Kommunikation beschäftigen wollen.

THEMENSCHWERPUNKTE TEIL 1

Der erste Seminarteil analysiert, wie die eigene Persönlichkeit von anderen wahrgenommen wird. Ziel ist es dabei, sich der eigenen Stärken bewusst zu werden und diese in Ausstrahlung und Verhalten glaubwürdig nach aussen zu kommunizieren.

Persönlichkeit und Ausstrahlung

- Von der Person zur Persönlichkeit
- Analyse der eigenen Persönlichkeits-Merkmale
- Auftreten und Wirken in Abhängigkeit von Umfeld und Empfänger

Wie Persönlichkeit wahrgenommen wird

- Bewusste und unbewusste Signale zwischenmenschlicher Kommunikation
- Die Bedeutung von Verhalten und Symbolen
- Den ersten Eindruck bewusst gestalten

Die Analyse der eigenen Merkmale als Kommunikator und Führungskraft

- Die Selbstanalyse als Ausgangsbasis
- Das persönliche Führungsverhalten im Normalzustand
- Das persönliche Führungsverhalten im Stresszustand

Persönliche Stärken gezielt zum Einsatz bringen

- Analyse der persönlichen Stärken
- Die eigene Rolle und ihre Wirkung auf andere
- Eigene Ressourcen bejahen
- Eigene Stärken bewusst kommunizieren

THEMENSCHWERPUNKTE TEIL 2

Persönlichkeit entfaltet ihre Wirkung primär im zwischenmenschlichen Kontakt. Der zweite Seminarteil befasst sich deswegen mit den aktiven kommunikativen Fähigkeiten einer Führungskraft. Argumentieren und überzeugen stehen dabei im Mittelpunkt.

Grundlagen der Kommunikation

- Wie Kommunikation zwischen Menschen funktioniert
- Was Meinungsverschiedenheiten und Interessengegensätze bewirken
- Wie die Erkenntnisse der Kommunikationsforschung in Verhandlungssituationen eingesetzt werden

Gesetze der Rhetorik

- Rhetorische Fähigkeiten
- Die Kunst, eine Argumentationskette aufzubauen
- Die besseren Argumente bieten
- Emotionale Kompetenz in Diskussionen, Sitzungen, Verhandlungen

Einsatz von Kommunikation und Rhetorik in Verhandlungssituationen

- Die Phasen einer Verhandlung
- Das Verhandlungsziel
- Strategie und Taktik der Verhandlungsführung
- Der Verhandlungsspielraum
- Umgang mit Unvorhergesehenem

Das Resultat: andere überzeugen

- Die Kunst, Recht zu haben, ohne Besserwisser zu sein
- Die Fähigkeit zu überzeugen, ohne zu überreden
- Das Resultat: Zustimmung mit nachhaltiger Wirkung

Glaubwürdigkeit in kritischen Gesprächssituationen

- Kommunikation in Krisen- und Konfliktsituationen
- Glaubwürdigkeit in Auftreten und Aussage

SEMINARDATEN

5643 Teil 1: 20.–22.11.2023, Brunnen
Teil 2: 08.–10.04.2024, Steckborn

5614 Teil 1: 04.–06.03.2024, Wildhaus
Teil 2: 08.–10.04.2024, Steckborn

5624 Teil 1: 04.–06.03.2024, Wildhaus
Teil 2: 04.–06.11.2024, Luzern

5634 Teil 1: 01.–03.07.2024, Hallwilersee
Teil 2: 04.–06.11.2024, Luzern

5604 Teil 1: 23.–25.09.2024, Eich
Teil 2: 04.–06.11.2024, Luzern

Seminargebühr
CHF 7500.–* (zzgl. MWST, siehe S. 114)

* Rechnungsstellung in EUR möglich (abhängig vom aktuellen Tageskurs).

SMP CUSTOM PROGRAMS

Alle Seminare sind als firmenspezifische Veranstaltung buchbar: Telefon +41 71 510 92 93

ADMINISTRATION, ORGANISATION UND ANMELDUNG

Unser oberstes Ziel ist es, Ihnen aktuelles Management-Wissen in praxisnaher Form zu vermitteln. Inhalt und Ablauf der Seminare werden dabei so weit als möglich an die spezifischen Anforderungen der Teilnehmenden angepasst, um eine Umsetzung der Konzepte und Methoden in der eigenen Praxis zu begünstigen.

Unser Weiterbildungsangebot ist dazu in Module gegliedert, welche jeweils in sich geschlossen, zugleich aber themenspezifisch kombinierbar sind. Dadurch ist es möglich, auch umfassende Programme durch geeignete Kombination der Module sehr individuell an die Bedürfnisse unserer Kunden anzupassen.

Gerne erläutern wir Ihnen die Vorzüge dieses Konzeptes oder beraten Sie bei der Auswahl des für Sie optimalen Angebots.

Die nachfolgenden administrativen Hinweise ermöglichen Ihnen einen reibungslosen Ablauf Ihrer Anmeldung. Für weitere Auskünfte stehen wir Ihnen sehr gerne zur Verfügung

Bestätigung/Zertifikat

Nach Eingang Ihrer Anmeldung senden wir Ihnen umgehend eine schriftliche Anmeldebestätigung sowie die Rechnung für die Seminar-/Studiengebühr zu.
Über den Besuch des Kurses erhalten Sie nach Abschluss des letzten Programmteils eine Teilnahmebescheinigung bzw. ein Zertifikat.

Seminar-/Studiengebühr/Euro/MWST

Die Seminar-/Studiengebühr beinhaltet das Kurshonorar (zzgl. 7.7% MWST 2023; für Durchführungen ab 2024 8.1% MWST) sowie umfassende Kursunterlagen. Bei Durchführung ausserhalb der Schweiz gelten die MWST-Sätze des entsprechenden Landes.
Unterkunft und Verpflegung sowie Tagespauschale sind in der Studiengebühr nicht enthalten und müssen individuell vor Ort beglichen werden. Werden nur Teile eines Seminars besucht, so können die versäumten Seminartage nicht nachgeholt werden. Es besteht auch kein Anspruch auf Rückerstattung der Seminargebühr. Rechnungsstellung in Euro möglich.

Umbuchungen/Stornierung

Umbuchungen von einer Seminar- oder Diplomdurchführung auf eine andere sind nur einmalig bis 6 Wochen vor Seminarbeginn gegen eine Gebühr von CHF 400.– möglich. Stornierungen sind bis 3 Monate vor Seminarbeginn kostenlos. Bei Stornierungen zwischen 3 Monaten und 6 Wochen vor Seminarbeginn werden 40% der Seminar- resp. Diplomgebühr verrechnet. Die volle Seminar- resp. Diplomgebühr wird verrechnet, wenn die Abmeldung weniger als 30 Werktage vor Seminarbeginn erfolgt. Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der SGMI Management Institut St. Gallen AG, die Sie im Internet unter www.smp.ch/agb finden.
Wir empfehlen, eine Annullationsversicherung bei Ihrer Versicherungsgesellschaft abzuschliessen, die Stornokosten wegen Krankheit und anderer Ereignisse abdeckt.

Hotel

Seminare werden in der Regel in Hotels durchgeführt. Sie profitieren dabei von einer preisgünstigen Seminarpauschale.
Es steht Ihnen selbstverständlich frei, eine andere Unterkunft zu wählen. In jedem Fall ist aber eine Tagespauschale direkt an das Hotel zu entrichten.
Mit der Anmeldebestätigung erhalten Sie detaillierte Hotelinformationen sowie ein Zimmerreservationsblatt, welches Sie bitte umgehend ausgefüllt an uns retournieren. Wir übernehmen dann in Ihrem Auftrag die Hotelreservation. Das Hotel stellt Ihnen dann bei Abreise individuell Rechnung.

ANMELDUNG

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung.

Bitte melden Sie sich per Anmeldeformular auf der entsprechenden Produktwebseite auf **www.smp.ch** an oder per E-Mail an **seminare@smp.ch** mit Angabe der entsprechenden Produktinformation. Besten Dank.

Anmeldungen werden in der Reihenfolge ihres Eintreffens berücksichtigt. Sollten für ein Seminar keine freien Plätze mehrverfügbar sein, so werden Sie unverzüglich darüber informiert. Ein teilweiser Besuch mehrteiliger Programme ist im Einzelfall nach individueller Abklärung möglich.

Kleinere Programmänderungen bleiben vorbehalten, sofern sie den Seminarerfolg begünstigen

SMP
Management Programm St. Gallen
Haggenpark, Oberstrasse 275
CH-9014 St. Gallen
Telefon +41 71 244 55 55
seminare@smp.ch
www.smp.ch