

Management Seminar

Zusammenarbeit & Koordination in neuen Dimensionen

Kommunikation auf der Basis von Vertrauen & Versprechen

Wie "Sand im Getriebe" führt unzureichende Zusammenarbeit der Mitarbeiter oder verschiedener Funktionseinheiten zu Zeitverlust, Misstrauen und Ineffektivität im gesamten Unternehmen. Unzureichende Zusammenarbeit ist die Hauptursache von enormer Verschwendung und Unzufriedenheit in unserer Arbeitswelt. Sie untergräbt interne und externe Beziehungen, sowie die Vertrauensverhältnisse zwischen Menschen. Die daraus resultierenden Schäden sind immens!

Die Optimierung von Material- und Datenfluss sowie die schnelle Verfügbarkeit von Informationen reicht bei weitem nicht aus. Unabdingbar sind auch Übereinkunft und Klarheit im Hinblick auf die Absichten der Mitarbeiter, deren Verpflichtungen und Beziehungen zueinander.

Es geht also um die "weichen" Kriterien des Managements.

Nutzen Sie diese Gelegenheit und lernen Sie von einem kompetenten Praktiker ein völlig neuartiges Führungs- und Beziehungsmanagement, mit dem Sie ungeahnte Kostensenkungen durch enorme Effizienzsteigerungen erreichen – garantiert!

Zielgruppe

- Unternehmensleitungen
- Führungskräfte von Reorganisationsprojekten
- Manager mit Personal-Führungsverantwortung

Ihr Nutzen

- Sie bringen Ihre Führungs-Kompetenz auf einen Top-Level

Sie lernen

- wie Sie ihre Unternehmensrentabilität durch bessere Zusammenarbeit nachhaltig steigern
- wie Sie Teams zu großer Einsatzbereitschaft und Verlässlichkeit bringen - so dass sie ungeahnte Ergebnisse erreichen
- Zusammenarbeit in höchster Qualität
- Die Entwicklung und Implementierung von wirklich festen und verlässlichen Beziehungen untereinander und zu Ihren Kunden
- Die Umsetzung von wertvollen Erfahrungen aus der Praxis

Inhalt Teil 1:

- Grundlagen der neuen Kommunikations-Dimensionen
- Der Kreislauf von Fehlkoordination und Misstrauen und deren Schäden für das Unternehmen
- Der effektive, handlungsorientierte Koordinations- und Kommunikationsprozess
- Versprechen (Commitments) und effektives Handeln - in guter Stimmung - ohne Arroganz
- Elementare Dialogformen - mit dem Ziel erfolgreicher Projektarbeit

- Aufbau einer Vertrauensbasis in unseren Beziehungen (Mitarbeiter, Teams, Abteilungen...)
- Rollenverständnisse "Kunde" und "Ausführender"

Inhalt Teil 2: Empfehlungen aufgrund Erfahrungen aus der Praxis:

- Erfolgsfaktoren: Spielregeln, die jeder gerne einhält
- "versprochen ist versprochen...": Weshalb gegenseitige Beurteilungen (Assessments) und Versprechen (Commitments) "Berge versetzen" können
- Stimmungen: Wie erzeugen wir positive und produktive Stimmungen?
- "Verantwortung ist für jeden da": Wann Menschen sie bereitwillig übernehmen und sich gerne mit ihr identifizieren
- Misserfolge: Haben wirklich immer nur die anderen Schuld...?

Inhalt Teil 3:

- Fragen - Antworten – Diskussion

Ihr Referent:

Dipl.-Ing. Heinz Kuzio

Management Consultant

Seine Beratungskompetenz basiert auf einer langjährigen erfolgreichen Berufspraxis - in verschiedenen Management-Funktionen mit umfangreicher Personalverantwortung - bei namhaften Großunternehmen und in der mittelständischen Industrie. Sein Metier sind insbesondere der Anlagen- und Kraftwerksbau.

Herrn Kuzios Erfahrungsschwerpunkte liegen in der verantwortlichen Führung zahlreicher Projekte des Veränderungsmanagements (Reorganisationsprojekte).

Seminar-Nr.: VM-1-202SD

Generelle Informationen

1. Dieses Seminar ist eine 2-Tagesveranstaltung jeweils von 09:00 Uhr bis 18:00 Uhr.
2. Die Seminar-Gebühr beträgt 950,- EUR pro Teilnehmer und beinhaltet die Seminar-Dokumentation (CD-ROM), die Mittagessen sowie die Getränke während des Seminars und in den Pausen.
3. Sollte mehr als eine Person von dem gleichen Unternehmen an diesem Seminar teilnehmen, beträgt die Seminar-Gebühr für jeden Teilnehmer dieses Unternehmens 850,- EUR.
4. Die generellen Teilnahmebedingungen finden Sie am Schluss des Online-Formulars für die Seminar-Anmeldung.