

M1: Einführung ins Leadership (1 - 2 Halbtage)



Ziele

- Die Rolle und die wichtigsten Aufgaben eines "guten" Chefs/Chefin verstehen
- Die verschiedenen Facetten der Führung verstehen
- Den Prozess des strategischen Managements anwenden können

Inhalt

- Was sind die Charakterzüge eines guten Chefs/Chefin?
- Der transformationale und transaktionale Leader
- Der Prozess des strategischen Managements

M2: Strategisches Management (1 Halbtage)



Ziele

- Die Rolle und Aufgaben des strategischen Managements verstehen
- Den strategischen Prozess anwenden können

Inhalt

- Einführung ins strategische Management
- Entwickeln von Strategien
- Führen mit einem Cockpit

M3: Zielvereinbarungen (1 - 2 Halbtage)



Ziele

- Sich seiner Rolle als Gesprächsleiter bewusst werden
- Sich den verschiedenen Facetten der Zielvereinbarungsgespräche bewusst werden
- Ein Mitarbeitergespräch professionell führen

Inhalt

- Die verschiedenen Phasen des Gesprächs
- Feedbacks erhalten und geben
- Typische Fehler vermeiden
- Führen und motivieren gemäss dem Prinzip: « Able to go, but happy to stay »

M4: Konfliktgespräche (1 Halbtage)



Ziele

- Sich den verschiedenen Facetten der Konfliktgespräche bewusst werden
- Konflikte effizient lösen
- Ein Konfliktgespräch professionell führen können

Inhalt

- Die verschiedenen Phasen des Gesprächs
- Verhalten bei der Konfliktlösung
- Typische Fehler vermeiden
- Kompromiss vs. Konsens

M5: Projektmanagement (1 - 2 Halbtage)



Ziele

- Sich die Grundlagen des Projektmanagements aneignen
- Projekte professionell führen können
- Die wichtigsten Instrumente des Projektmanagements anwenden können

Inhalt

- Die fünf Phasen des Projektmanagements
- Finanzielle Ressourcen managen
- Intelligente Planung und Controlling
- Projekte professionell zu Ende bringen

M6: Sitzungen leiten (1 Halbtage)



Ziele

- Sich der Rolle des Sitzungsleiters bewusst werden
- Sich den verschiedenen Facetten der Sitzungsleitung bewusst werden
- Eine Sitzung professionell leiten

Inhalt

- Die drei Phasen einer Sitzung
- Die Schlüsselemente einer Sitzung
- Die verschiedenen Typologien verstehen
- Effizienz einer Sitzung steigern

M7: Richtig motivieren (1 Halbtage)



Ziele

- Die Motivationstheorien kennen und anwenden können
- Umsetzungskompetenz (Volition) entwickeln
- Unterschiede zwischen intrinsischer und extrinsischer Motivation verstehen

Inhalt

- Die Motivationstheorien
- Wie werden diese angewendet?
- Führen und motivieren gemäss dem Prinzip: « Able to go, but happy to stay »

M8: Change Management (1 Halbtage)



Ziele

- Sich bewusst werden über die Rolle als Leader in einem Wandelprozess
- Die Grundprinzipien des Change Managements verstehen
- Den Prozess des Change Managements professionell führen

Inhalt

- Die verschiedenen Phasen des Change Prozesses
- Resistenzen und Konflikte frühzeitig erkennen
- Die vier Zimmer des Wandels

M9: Effektiv präsentieren (1 Halbtage)



Ziele

- Die Techniken einer guten Präsentation kennen
- Effizient und effektiv präsentieren können
- Das Publikum begeistern können

Inhalt

- Die Qualität der Präsentation ist Entscheidend
- SCORE with your presentation
- Die Schlüsselmomente einer Präsentation
- Praktische Checklisten

M10: Finanzplanung (1 Halbtage)



Ziele

- Sich der Wichtigkeit eines Finanzplanes bewusst werden
- Einen einfachen Finanzplan mit einer einfachen Excelvorlage erstellen können
- Die wichtigsten Finanzkennzahlen verstehen

Inhalt

- Praktisches Fallbeispiel erarbeiten
- Die verschiedenen Finanzkennzahlen interpretieren

M11: Mobbing / Burnout (1 Halbtage)



Ziele

- Die Entwicklung von Mobbing oder Burnout kennen
- Die Konsequenzen kennen
- Sich dagegen Schützen (Prävention)

Inhalt

- Mobbing, Psychoterror am Arbeitsplatz
- Entwicklung und Ausbreitung
- Burnout : das Erschöpfungssyndrom
- Hintergründe und Kontext
- Prävention

M12: Personal rekrutieren (1 Halbtage)



Ziele

- Den Rekrutierungsprozess kennen
- Die Herausforderungen bei der Anstellung kennen
- Bewerbungsgespräche professionell führen

Inhalt

- Der erste Eindruck zählt
- Die Annonce: ein Spiegel des Unternehmens
- Rekrutieren von qualifizierten Mitarbeitenden
- Bewerbungsgespräche führen

M13: Businessplan (2 Halbtage)



Ziele

- Die Ziele eines Businessplans kennen
- Sich den verschiedenen Facetten des Businessplans bewusst werden
- Prioritäten setzen können bei der Erarbeitung eines Businessplans

Inhalt

- Die zehn Phasen des Businessplans
- Erstellen eines Businessplans
- Praktische Anwendung

M14: Human Resources Mgmt. (1 Halbtage)



Ziele

- Sich den verschiedenen Aufgaben des Personalmanagements bewusst werden
- Die fünf klassischen Prozesse des HRM kennen

Inhalt

- Einführung ins HRM
- Von der Anstellung bis zur Entlassung
- Praktische Instrumente für das HRM

M15: Team Management (1 Halbtage)



Ziele

- Die Faktoren kennen, die die Leistung eines Teams beeinflussen
- Sich den verschiedenen Rollen in einem Team bewusst werden
- Die Grundlagen der Teamführung verstehen

Inhalt

- Team Diversity
- Die Dynamik eines Teams
- Die verschiedenen Rollen in einem Team managen

M16: Qualität leben (2 Halbtage)



Ziele

- Den Unterschied kennen zwischen Qualität managen und Qualität leben
- Ein Qualitätssystem einführen
- Die Herausforderungen bei der Einführung eines Qualitätssystems kennen

Inhalt

- Einführung (Was ist Qualität?)
- Die Entwicklung des Begriffs Qualität
- Praktische Anwendung
- Qualität zur Kultur machen