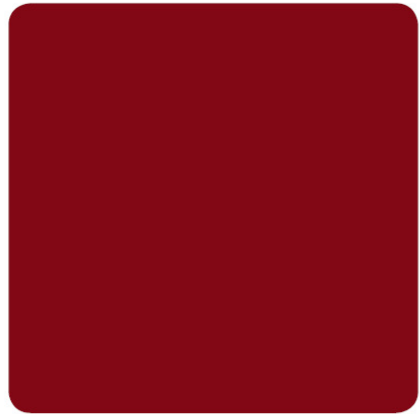
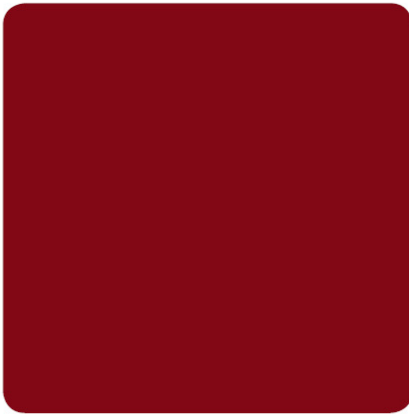




Competence Center Rhein-Ruhr

# MITARBEITERFÜHRUNG AUF DEN PUNKT GEBRACHT!



**Führen mit der  
Commitment-  
Technik**

Klare Ziele -  
klare Vereinbarungen -  
klare Ergebnisse!



ausgezeichnet mit dem  
Internationalen Deutschen  
Trainingspreis 2008 in Gold des BDVT



# VEREINBARUNGEN STATT VORGABEN STRATEGIEN, DIE WELLEN SCHLAGEN

## COMMITMENTKULTUR HEISST, ...

Ihr gesamtes Unternehmen atmet den Geist verbindlicher Zielvereinbarungen.

Glasklare Ziele und Vereinbarungen „führen“ dann zu eindeutigen Ergebnissen - zum Erfolg!

Wenn sich Ihr Team mit den Zielen des Unternehmens identifizieren kann, ja dessen Ziele zu den ihren machen und eigene Zielsetzungen in den übergeordneten Unternehmenszielen widergespiegelt sehen, arbeiten sie motivierter.



Einigen Sie sich im Mitarbeitergespräch auf Ziele und überdies auf Aufgaben, die der Ziel-erreichung dienen.



## ZIELE DEFINIEREN

Ziele werden überall vereinbart, zum Teil auch die Aktivitäten. Und dann wird am Ende der Periode betrachtet, warum bestimmte Ziele nicht erreicht wurden.

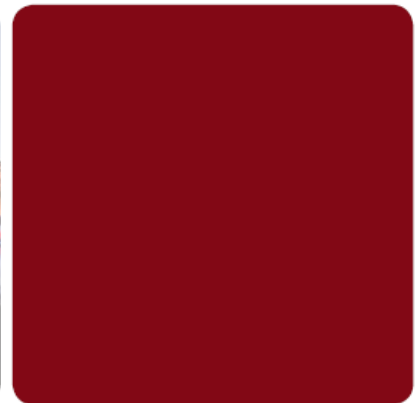
Wie spannend ist es, eine Methode zu erlernen, die bereits bei der Festlegung und Vereinbarung der Ziele alle nur denkbaren Szenarien schnell und nachvollziehbar durchspielt? Die positiven und negativen Konsequenzen werden hierbei unmissverständlich festgezurr. Sie haben dadurch Frühindikatoren, die Sie in die Lage versetzen, während des Weges zum Ziel tatsächlich steuernd einzugreifen!

**„WER GLAUBT, DASS FÜHRUNGSKRÄFTE FÜHREN, DER GLAUBT AUCH, DASS ZITRONENFALTER ZITRONEN FALTEN.“**

**(FREI NACH BERND RAFFLER)**

# DIE WICHTIGSTEN INHALTE TECHNIKEN, DIE INEINANDER GREIFEN

- Erleben Sie, wie Sie als Führungskraft zum Coach Ihrer Mitarbeiter werden
- Erarbeiten Sie, wie Führungsaufgaben klar, nachvollziehbar und zielgerichtet durchgeführt werden
- Lernen Sie, nicht nur Ziele, sondern auch die dazugehörigen Aktivitäten zu vereinbaren
- Erkennen Sie im Vorfeld, ob die Mitarbeiter Aufgaben und Ziele erfüllen können
- Entdecken Sie, was Sie mit Worten erreichen können
- Erfahren Sie, wie Sie Kontrolle über bisher unbewusste Botschaften gewinnen und Ihre Vorbildfunktion nutzen
- Probieren Sie, über die gemeinsame Erarbeitung von positiven und negativen Konsequenzen Ihre Mitarbeiter zu führen
- Verstehen Sie, wie Sie durch einen klaren Führungsstil als Führungspersönlichkeit erheblich an Durchschlagskraft gewinnen - denn so haben Ihre Mitarbeiter keine Ausreden mehr



## IHRE THEMEN - UND WAS SIE DAVON HABEN

### Ihre Themen

Identifikation mit den Unternehmenszielen schaffen und Visionen vermitteln

Individuelle Antriebsstrukturen erkennen und fördern

Innere Widerstände bei Mitarbeitern erkennen

Jahres-Ziel-Gespräch/Quartalsgespräche: Ziele bestimmen und erreichen

Feedbackgespräche: Mitarbeiter zu einer konstanten Weiterentwicklung bringen

Schwierige Gesprächssituationen mit Mitarbeitern meistern



### Ihr Nutzen

Ihre Mitarbeiter erkennen, was Sie wollen und was nicht

Sie lernen, Ihre Mitarbeiter auf Knopfdruck zu motivieren

Sie lernen, diese Widerstände aufzulösen und diese gezielt in Commitments umzuwandeln

Sie klären ab sofort im Vorhinein, welche Aktivitäten der Mitarbeiter auszuführen hat und welche nicht

Das Prinzip „Fördern und Fordern“ wird zu Ihrem täglichen Handwerkszeug

Die Situationen, an denen die meisten Führungskräfte scheitern – Sie lösen diese souverän und für alle Seiten fair