SEMPER AVANTI®
TRAINING | COACHING | BERATUNG

Alle passenden Trainings auf einen Blick

SANITÄTSHÄUSER & GESUNDHEITSZENTREN

Trainings & Workshops

- BERATUNG, EMPFEHLUNG & VERTRIEB
- MANAGEMENT & FÜHRUNG

Sehr geehrte/r LeserInnen,

nahezu jedes Sanitätshaus und Gesundheitszentrum steht mit Mitbewerbern aus dem regionalen Umfeld im Vergleich. Der/die KundIn/PatientIn hat die Wahl, die Leistung bei dem einen oder dem anderen zu beziehen und geht in der Regel dorthin, wo er/sie sich wohlfühlt und gut betreut wird. Zudem ist der/die KundIn oftmals bereits bei Betreten des Sanitätshauses/Gesundheitszentrums gut über seine/ihre Krankheit sowie mögliche Heil- und Hilfsmittel informiert. Im Zweifelsfall kennt er/sie auch schon etwaige Kosten.

Umso wichtiger wird an dieser Stelle die professionelle Kundenbetreuung und -bindung.

Denn: KundInnen kaufen niemals das einzelne Produkt. Sie kaufen immer das gute Gefühl und die richtige Lösung.

Die hierfür passenden Trainings sind in 2 Modulreihen aufgeteilt:

- ***„Beratung, Empfehlung und Vertrieb"***
- ***„Management und Führung"***

Die Modulreihen bauen vielfach systematisch aufeinander auf und lassen sich gut kombinieren.

DAS KÖNNT IHR ERREICHEN

Ziele

- Professionelle Mitarbeiterführung
- Erfolgreiche Beratungs-, Empfehlungs- und Verkaufskommunikation
- Gezielte Kundenbindung
- Loyalty Marketing
- Gemeinsam im Team für unsere KundInnen und uns

Dafür stehen wir

PARTNERSCHAFT AUF AUGENHÖHE

Wir arbeiten nicht „für", sondern mit dir – als Sparringspartner, Impulsgeber und Mitdenker.

INNOVATION TRIFFT ERFAHRUNG

Mit frischen Ideen, kreativen und innovativen Tools und über 20 Jahren Erfahrung in Gesundheitswesen, Mittelstand und Industrie.

DER MENSCH IM MITTELPUNKT

Haltung vor Technik. Vertrauen vor Methode. Entwicklung beginnt immer beim Menschen.

Kontakt

MOBIL +49 175 5978052
INFO@SEMPERAVANTI.DE

SO ARBEITEN WIR

Über uns

Wir holen dich individuell ab und nehmen dich mit in eine strukturiertere sowie effizientere und erfolgreichere Herangehensweise und praktische Umsetzung in deinem Arbeitsalltag.

Unsere Real Life Trainings und Coachings sind geprägt von authentischem, partnerschaftlichem Miteinander und einer entspannten, vertrauensvollen Arbeitsatmosphäre. Es darf nicht nur gelacht werden – es soll gelacht werden.

Unser Antrieb ist die gemeinsame Gestaltung deiner Zukunft und deines Erfolges.

Alle unsere TrainerInnen (zertifiziert nach §75 AMG), Coaches, ModeratorInnen und BeraterInnen haben langjährige Berufs- sowie eigene Führungserfahrung im deutschen Gesundheitswesen. Somit stehen authentische, kompetente und „kritische" PartnerInnen an deiner Seite.

Inhaber: Volker Böhning

WÄHLE DAS PASSENDE FORMAT

Trainingsumsetzung

Wir bieten unsere Trainings in unterschiedlichen Formaten an. Sie sind als Face-To-Face-, Live Online-, Hybrid-, Podcast- oder Video-Training umsetzbar.

Wir eruieren gemeinsam mit dir, welches Format für deine Situation am besten geeignet ist.

- FACE-TO-FACE TRAINING
- LIVE ONLINE TRAINING
- HYBRID
- VIDEO TRAINING
- PODCAST TRAINING

OPTIMALE GRUPPENGRÖSSE PRO TRAINING:

Min. 4 Personen – max. 12 Personen

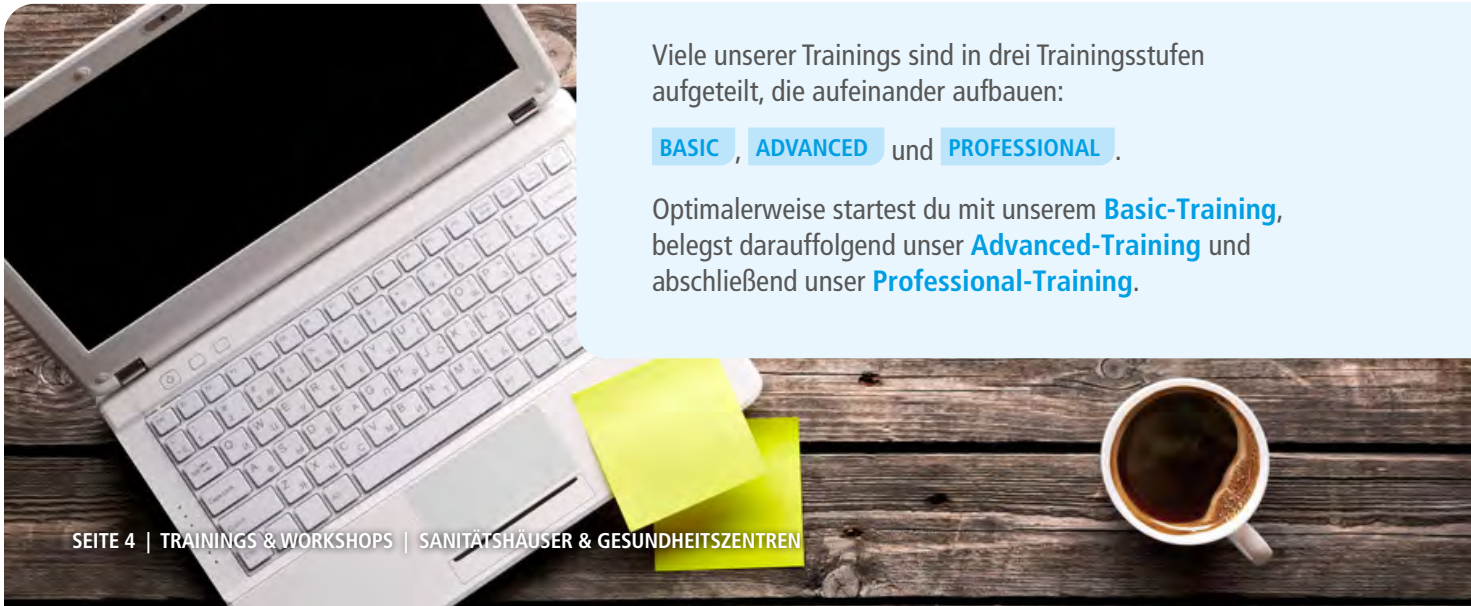
DU ENTSCHEIDEST

Trainingsstufen

Viele unserer Trainings sind in drei Trainingsstufen aufgeteilt, die aufeinander aufbauen:

BASIC, **ADVANCED** und **PROFESSIONAL**.

Optimalerweise startest du mit unserem **Basic-Training**, belegst darauffolgend unser **Advanced-Training** und abschließend unser **Professional-Training**.



REAL-LIFE-TRAINING

Alle unsere Trainings/Workshops beinhalten Praxis-Exkurse – also realitätsnahe, authentische Szenario-Übungen.

NACHHALTIGE WIRKUNG

Trainingsablauf

Unsere Trainings sind so konzipiert, dass sie aufeinander aufbauend jeweils aus einem Wechsel zwischen interaktivem Training sowie Umsetzungs- und Selbststudienphasen bestehen.

Bereits vor dem ersten Training findet ggf. ein 60-90 minütiges **Kick-Off-Meeting** statt. Dieses dient der gezielten Vorbereitung der Teilnehmenden, dem gegenseitigen Kennenlernen und der Klärung offener Fragen.

Unsere Trainings beginnen mit den **Selbststudienphasen,** für die die Teilnehmenden von uns ein **Pre-Read** mit Impulsen und Aufgaben erhalten. Diese bearbeiten die Teilnehmenden eigenständig und bereiten sich damit auf das im Anschluss folgende Training vor.

In den Pre-Read + Selbststudienphasen steht bei Fragen der/die TrainerIn jederzeit zur Verfügung.

Darauf folgt das eigentliche Training, dessen Inhalte auf Basis deiner Wünsche ganz individuell konzipiert werden. Die in dieser Broschüre jeweils aufgeführten Ziele und Inhalte sind beispielhaft.

Abschluss des Trainingsprozesses ist das sog. **Best Practice Café**, das vor allem häufig zur Sicherung der Nachhaltigkeit eingesetzt wird. Dieses findet ca. 3 Wochen nach dem letzten Training statt.
In dieser ca. 60-90 minütigen **Live Online Session** tauschen die Teilnehmenden ihre „Best Practices" aus. **Frei nach dem Motto: von- und miteinander lernen.**

Nach dem Best Practice Café kann nach Bedarf ein **Refresh** nachgeschaltet werden. Es dient dem interaktiven Vertiefen des bisher Gelernten zur Sicherung der Nachhaltigkeit.

Inhaltsverzeichnis

BERATUNG, EMPFEHLUNG UND VERTRIEB

Kommunikation ..... S. 8

D.I.S.G. ..... S. 9

Bedarf erkennen –
Nutzen verkaufen ..... S. 10

Die Erfolgsformel ..... S. 10

Kauferlebnisse gestalten ..... S. 11

Schwierige KundInnen
und -gespräche ..... S. 11

Zuzahlung – Eigenanteil –
Wirtschaftliche Aufzahlung ..... S. 12

Zusatzverkäufe mit Zusatznutzen S. 12

Klinik-, Praxis- und
Arztmanagement ..... S. 13

Den Verkaufsprozess optimieren .... S. 14

Recall-Managment ..... S. 14

Achtsamkeit & Resilienz ..... S. 15

Individual Coaching..... S. 16

MANAGEMENT UND FÜHRUNG

Management ..... S. 18

Vision und Mission ..... S. 19

Motivierende Unternehmenskultur . S. 19

Teamentwicklung ..... S. 20

Das Hochleistungsteam..... S. 21

Führung - Kompakttraining .....S. 22/23

Laterale Führung ..... S. 24

Agile Führung im Vertrieb .....S. 25

Mitarbeiter coachen..... S. 26

KOMMUNIKATION, EMOTIONEN, KUNDENBINDUNG.

Beratung, Empfehlung und Vertrieb

Die meisten hier aufgeführten Trainings sind BASIC-Trainings. Du kannst einzelne Trainings oder auch die ganzheitliche Modulreihe buchen.

Die auf den folgenden Seiten aufgeführten Ziele und Inhalte sind beispielhaft. Wir stellen das Training auf Basis deiner Wünsche ganz individuell zusammen.

Wir empfehlen:

FACE-TO-FACE | LIVE ONLINE

WORT - STIMME - KÖRPER

Kommunikation

Kommunikation ist komplex, spannend und häufig herausfordernd. Alles Verbales und Nonverbales nimmt Ihr/e GesprächspartnerIn unbewusst wahr und speichert es ab. Es wirkt auf ihn/sie – positiv oder negativ.

In diesem Modul wirst du in die Lage versetzt, das von deinem/r GesprächspartnerIn Gesagte noch besser zu verstehen, zu beurteilen und zu reflektieren. Weiterhin vermitteln wir dir auch, wie Mimik, Gestik und deine Sprache bei deinen KundInnen ankommen und was du tun kannst, um noch besser zu wirken.

THEMENSCHWERPUNKTE

2 TAGE

- Kommunikationsmodelle
  Grundlagen der Kommunikation
- Hinhörtechniken
  Aktives Hinhören schafft Verständnis füreinander
- Zielführendes Hinterfragen
- Feedback und Ich-Botschaft
  So werden auch schwierige Situationen gemeistert
- Mit Fragen führen
  Du lenkst das Gespräch und verstehst zudem deine/n GesprächspartnerIn noch besser
- Meine Körpersprache
  Meine wahre Kommunikation
- Die vier Verständlichmacher
  So wirst du optimal verstanden
- Herausfordernde Situationen wertschätzend und souverän meistern
- Emotionale Kommunikation

DEINE PERSÖNLICHKEIT WEITERENTWICKELN

persolog® D.I.S.G.

Das persolog® Persönlichkeitsmodell D.I.S.G. beschreibt menschliche Verhaltensdimensionen in vier Typen: dominant (D), initiativ (I), stetig (S) und gewissenhaft (G). Es versteht sich als Erklärungsansatz zum besseren Verständnis der eigenen Bedürfnisse und der anderer Personen. In nahezu jedem Team finden sich VertreterInnen jedes Typs, die sich aufgrund ihrer individuellen Begabungen sehr gut ergänzen, sich in ihren verschiedenen Kommunikationsstilen jedoch nicht immer optimal verständigen können.

Das D.I.S.G.-Training zielt darauf ab, eigene und andere soziale Kompetenzen zu erkennen, zu verstehen und wertzuschätzen. Idealerweise nimmt das ganze Team teil.

Mit ein wenig Hilfestellung entwickelst du Ideen und Strategien für die konkrete Umsetzung im Alltag. Deine persönliche und soziale Kompetenz verbessert sich durch das Training deutlich.

Wir empfehlen:

FACE-TO-FACE | LIVE ONLINE | HYBRID

THEMENSCHWERPUNKTE

1 TAG

- Grundlagen menschlichen Verhaltens
- Erkennen der eigenen Verhaltenspräferenzen
- Persönlichkeitsentwicklung und -erkenntnis
  Erste Schritte mit dem persolog® Persönlichkeitsprofil
- Erkennung, Würdigung und Umgang mit unterschiedlichen Verhaltensdimensionen
- Stärken und Schwächen individueller Kommunikations- und Verhaltensweisen
- Entwicklung von angepassten Kommunikationsstrategien
- Typgerechte Entwicklung der Verhaltensstrategien in deiner Kommunikation

Wir empfehlen:

FACE-TO-FACE | LIVE ONLINE | HYBRID

ZUFRIEDENE KUNDINNEN KOMMEN WIEDER

Bedarf erkennen – Nutzen verkaufen

THEMENSCHWERPUNKTE

1 TAG

- 7 Motive menschlichen Handelns
  Meine persönlichen Motive
- Emotionales Verkaufen
  Das gute Bauchgefühl im Kopf
- Gutes Kaufgefühl
  Wo entsteht es und wie löse ich es aus?
- Meine Produkte und deren Nutzen
  Es gibt mehr Nutzen als ich denke
- Die Struktur meiner KundInnen erkennen
  Dann weiß ich noch besser, was sie sich wünschen

BEGRÜSSEN - BEDARF ERFRAGEN - ZUSAMMENFASSEN - EMPFEHLEN - BERATEN

Die Erfolgsformel

THEMENSCHWERPUNKTE

1 TAG

- 7 Motive menschlichen Handelns
  Die Motive meiner KundInnen
- Gutes Kaufgefühl
  Wo entsteht es und wie schaffe ich das?
- Wann kauft mein/e KundIn eigentlich und wann nicht?
- Gezieltes Hinterfragen
- Die Empfehlung – *Das bedeutet …*
- Der Erfolgsfünfklang
  Von der Begrüßung bis zur Beratung

SO BEKOMME ICH LOYALE KUNDEN

Kauferlebnisse gestalten

THEMENSCHWERPUNKTE

1 TAG

- „Kauferlebnis" statt „normaler Kauf"
  Wo ist hier der Unterschied?
- Erlebnismomente im Verkaufsgespräch
  Genau das wollen die KundInnen
- Erlebnisse im Verkaufsraum
  Auch das wollen die KundInnen
- Die Erwartungen der KundInnen übertreffen
  Und sie kommen wieder
- Unser Alleinstellungsmerkmal (USP)
  Damit grenzen wir uns ab
  und sind „bemerkenswert"
- Motive der KundInnen erkennen und befriedigen
  Das spricht sich herum

Erlebnismomente im Verkauf generieren langjährige KundInnen.

Wir empfehlen:

FACE-TO-FACE | LIVE ONLINE | HYBRID

SOUVERÄNE BETREUUNG UND BERATUNG

Schwierige KundInnen und -gespräche

THEMENSCHWERPUNKTE

1 TAG

- Wann sind KundInnen oder -gespräche schwierig?
- Meine Grundhaltung
  Das ist hier ausschlaggebend
- Grundlagen der Deeskalation
  Kommunikation ist alles
- Konflikte früh erkennen und deeskalieren
  9 Stufen der Konfliktentwicklung
- Erfolgreichere Kommunikation im Team
  und mit den „schwierigen" KundInnen
- So stelle ich mich mental
  auf schwierige KundInnen ein
- Sequentielles Üben herausfordernder Gespräche

Wir empfehlen:

FACE-TO-FACE | LIVE ONLINE | HYBRID

SELBSTBEWUSST UND SOUVERÄN DIE QUALITÄT ANBIETEN

Zuzahlung – Eigenanteil – Wirtschaftliche Aufzahlung

THEMENSCHWERPUNKTE

1 TAG

- Hürden der VerkäuferInnen bei der wirtschaftlichen Aufzahlung
- Nutzen für KäuferInnen, VerkäuferInnen und Sanitätshaus
- Qualität souverän und selbstverständlich empfehlen
- Weg mit der wirtschaftlichen Aufzahlung
  Her mit dem „Qualitätsanteil"
- Meine guten Formulierungen

SELBSTVERSTÄNDLICH UND SOUVERÄN EMPFEHLEN

Zusatzverkäufe/ Crosselling mit Zusatznutzen

THEMENSCHWERPUNKTE

1 TAG

- Das wünschen KundInnen
- Zusatzverkauf – *Nutzen für den/die KundIn und für das Sanitätshaus/Gesundheitszentrum*
- Wo bietet sich Zusatzverkauf überall an?
- Wie baue ich den Zusatzverkauf mit Zusatznutzen in das Gespräch ein?
- Gute Formulierungen & sequentielle Übungen

STRATEGISCH RICHTIG FÜR DIE ZUKUNFT AUFSTELLEN

Klinik-, Praxis- und Arztmanagement

Wir empfehlen:

- FACE-TO-FACE
- LIVE ONLINE
- HYBRID

THEMENSCHWERPUNKTE

1 TAG

- Die Rolle des/der Arztes/Ärztin und des/der MFA im System
- Das Arztgespräch vorbereiten, erfolgreich führen und nachbereiten
- Strategisches Praxisbindungsmanagement
- So gehe ich erfolgreich in Arztpraxen/Kliniken vor
- ZuweiserInnen strategisch betreuen
- Zuweiserbindungskonzepte erarbeiten
- Praxispersonal (MFA) gezielt für uns überzeugen
- So gestalte ich nachhaltig mein Netzwerk und binde die VerordnerInnen an unser Sanitätshaus/ Gesundheitszentrum
- So entwickel ich für unsere Orthopäden Mehrwertkonzepte

Wir empfehlen:

FACE-TO-FACE | LIVE ONLINE | HYBRID

ZUSAMMENARBEIT VON WERKSTATT, VERKAUF, AUSSENDIENST & VERWALTUNG

Verkaufsprozess optimieren

THEMENSCHWERPUNKTE

1 TAG

- Was läuft bei uns schon gut?
- Was können wir noch verbessern?
- Ablaufoptimierung
  Für das Verkaufsteam und die KundInnen
- Die Wartezeit zu Stoßzeiten verbessern
  „Wenn der Bus kommt" ... Praktische Lösungen für KundInnen und das Sanitätshaus/Gesundheitszentrum entwickeln
- Recallsystem/-management
  Wie soll es funktionieren?
- Crossfunktionales Zusammenarbeiten
  Hand in Hand an KundInnen

ERFOLGREICH VERKAUFEN DURCH STARKE KUNDENBINDUNG

Recall-Managment

THEMENSCHWERPUNKTE

1 TAG

- Unser Nutzen durch optimale Kundenbindung
- Was hat Kundenbindung mit Emotionen zu tun?
- Loyale KundInnen generieren
- Pflege des aktuellen Kundenstammes
  Es lohnt sich
- Loyalitätsfaktoren = Erfolgsfaktoren
- Kundenbindung
  So binden wir noch mehr KundInnen an uns
- Formen des Recallmanagements
  Nutzung mehrerer Kanäle
- Recallmanagement per Telefon
  Patientenzentriertes Telefonieren
- Sharing Best Practice

MIT MIR UND FÜR MICH

Achtsamkeit & Resilienz

Wir empfehlen:

- FACE-TO-FACE
- LIVE ONLINE
- HYBRID

THEMENSCHWERPUNKTE

1 TAG

- Achtsamkeit im Alltag
  Fokusübungen, Journaling, Digital-Detox
- Resilienz verstehen
  Schutz- und Risikofaktoren, Neurobiologie des Stresses, Polyvagal-Theorie & Neuroplastizität
- Stressmanagement – akut & präventiv
  Notfallkoffer, 90-Sekunden-Regel, Ressourcenfass
- Selbstführung und Grenzen setzen
  Wertschätzendes Nein-Sagen, Rollenreflexion
- Nachhaltigkeit
  Routinen etablieren, Resilienzplan entwickeln, Best Practices im Team teilen
- Emotionsregulation
  Umgang mit Belastungen, Reframing und Fokus-Shift
- Kommunikation im Spannungsfeld
  Konstruktiver Austausch und wertschätzendes Feedback
- Work-Life-Balance
  Balance von Leistungsfähigkeit und Erholung
- Psychologische Sicherheit
  Mut zur Offenheit und Fehlerfreundlichkeit fördern
- Energie- und Ressourcenmanagement
  Gezielter Einsatz persönlicher Kraftquellen
- Körperorientierte Ansätze
  Embodiment, Atemtechniken, Micro-Breaks für den Alltag
- Digitale Resilienz
  Healthy Digital Habits, souveräner Umgang mit Informationsflut und ständiger Erreichbarkeit
- Mindset & Growth-Oriented Thinking
  Growth Mindset als Haltung, Resilienz durch Lernorientierung stärken
- Langfristige Verankerung
  Nudging, Micro-Habits und Peer-Learning-Formate für nachhaltigen Transfer

Wir empfehlen:

FACE-TO-FACE

FÜR MITARBEITER VOR ORT UND IM AUSSENDIENST

Individual Coaching

THEMENSCHWERPUNKTE

1 TAG

- Führungskräfte-Coaching
  Themen werden situativ entwickelt und bearbeitet
- Genau das ist meine Rolle als …
- Das muss ich tun, damit die Gespräche noch besser werden
- Mein persönliches Kundenbindungsmanagement
- Schwierige Situationen optimal meistern
- So gestalte ich nachhaltig mein Netzwerk und binde die VerordnerInnen an unser Sanitätshaus/Gesundheitszentrum
- …

COACHING ON THE JOB

Wir vermitteln dir theoretische und praktische Inhalte direkt in deinem Arbeitsumfeld.

STRATEGISCH FÜHREN UND ENTWICKELN

Management und Führung

Die meisten hier aufgeführten Trainings sind BASIC-Trainings. Du kannst einzelne Trainings oder auch die ganzheitliche Modulreihe buchen.

Die auf den folgenden Seiten aufgeführten Ziele und Inhalte sind beispielhaft. Wir stellen das Training auf Basis deiner Wünsche ganz individuell zusammen.

GRUNDLAGEN IN STRATEGIE, TAKTIK UND OPERATION

Management

Wir empfehlen:

- FACE-TO-FACE
- LIVE ONLINE
- HYBRID

THEMENSCHWERPUNKTE

2 TAGE

- Ziele SMA_2RT formulieren
- Strategie-Taktik-Operationen
  Der Weg zum Ziel
- Operative Umsetzung
  Maßnahmen, mit denen ich die Ziele erreichen möchte
- Der Management Regelkreis (St. Gallen)
- SWOT-Analyse
  Damit sehe ich mein Umfeld besser und kann strategischer planen
- Stakeholder-Analyse
  Damit erkenne ich alle wichtigen Personen im Umfeld, weiß wo ich bei ihnen „stehe" und kann dementsprechend handeln
- Umfeldanalyse

Wir empfehlen:

- FACE-TO-FACE
- LIVE ONLINE
- HYBRID

DAS IST UNSER UNTENEHMEN

Vision und Mission

THEMENSCHWERPUNKTE

2 TAGE

- Was ist das überhaupt:
  - *Vision?*
  - *Mission?*
- Wozu eine Vision oder Mission?
- Unsere Vision mit dazugehöriger Mission im Team erstellen
- So werden wir die Vision (vor)leben

DER GRUNDPFEILER

Motivierende Unternehmenskultur

THEMENSCHWERPUNKTE

1,5 TAGE

- So entsteht Motivation
- Was hat das Sanitätshaus/Gesundheitszentrum mit seinem Team von hoher Motivation?
- Und was haben die KundInnen von der Motivation des Teams?
- Wie wichtig ist eine hohe Motivation eigentlich?
- Wertekultur – *Die Führung lebt es vor*
- Feedbackkultur – *Ein Teil der Motivationskultur*
- Motivation – *Das können wir tun*

WIR – DAS TEAM

Teamentwicklung

Wir empfehlen:

FACE-TO-FACE | LIVE ONLINE | HYBRID

THEMENSCHWERPUNKTE

2 TAGE

- Definition und Grundlagen der Teamarbeit
  Motivation, Effektivität, Aufgaben
- Teamentwicklungs-Uhr
  Vier Phasen und individuelle Verortung
  („Wo stehen wir?“)
- Vorteile und Potenziale von Teamarbeit
  Synergien nutzen, crossfunktionales Arbeiten fördern
- Kommunikation im Team
  Offenheit, Respekt, Angemessenheit
- Positionierung des Teams
  Im Kontext mit KundInnen und anderen Teams
- Hierarchien und Rollen im Team
- Werkzeuge zur Mitarbeitermotivation
- Konflikt – und Krisenmanagement im Teamkontext
- Feedback-Kultur
  Konstruktiv Rückmeldungen geben und annehmen
- GRPI-Modell
  Goals – Roles – Processes – Interpersonal Relationships

IN VIER STUFEN ZUM ERFOLG

Das Hochleistungsteam

Wir empfehlen:

FACE-TO-FACE | LIVE ONLINE | HYBRID

THEMENSCHWERPUNKTE

Teil 1: Unsere Ziele, Vision und Mission

Teil 2: Rollenverteilung in unserem Unternehmen
Jeder übernimmt, entwickelt und trägt seinen Verantwortungsbereich

Teil 3: Unsere Prozesse auf dem Prüfstand

Teil 4: Vertrauensvolle Zusammenarbeit im Team
Permanenter Optimierungsprozess der Feedback- und Fehlerkultur

Zwischen den Modulen findet eine kollegiale Fallberatung statt. Es werden gemeinsam konkrete Fälle und Situationen auf den Prüfstand gestellt.

MITEINANDER STARK UND ERFOLGREICH

KOMPAKTTRAINING

Führung

Wir empfehlen:

FACE-TO-FACE | LIVE ONLINE | HYBRID

BASIC
1,5 TAGE

THEMENSCHWERPUNKTE

Führung beginnt bei mir

Persönliche Führungshaltung & Kommunikation

- Meine Rolle als Führungskraft
  Verantwortung & Haltung
- Emotionale Intelligenz in der Führung
- Psychologische Sicherheit als Basis für High-Performance-Teams
- Grundhaltung in meiner Kommunikation
- So wirke ich
- Aktives Hinhören und empathische Kommunikation
- SMA_2RTe Zielformulierung
- Praxisnahes Führen mit Sinngebung
  n. Prof. Seligman u. Rose
- 2 MitarbeiterInnen-Gespräche
  - *MitarbeiterInnen-Gespräch I*
  - *Problemlösungsgespräch*
- Kollegiale Fallberatung
- Reflexions- und Transferaufgaben
- VOPA+-Modell

ADVANCED
1,5 TAGE

THEMENSCHWERPUNKTE
Menschen entwickeln und Teams führen

Teamdynamiken & Motivation

- Transformationale Führung bedeutet …
- Situatives Führen
  n. K. Blenchard
- MitarbeiterInnen-Gespräch 2
  - *Klärungsgespräch*
  - *Kritikgespräch*
    Wenn ein/e MitarbeiterIn (wiederholt) Fehler begeht
- Konfliktgespräch
- persolog® - DISG-Modell
- Motivationstypen erkennen & gezielt fördern
- Die Teamuhr im Einsatz
- GRPI-Modell
  Ideal zur Entwicklung des Hochleistungsteams
- Resilienz in Teams stärken
- Herausforderungen in der Praxis meistern
- Delegieren mit Vertrauen & Verantwortung
- Agile Teams **BASICS**
  Sich selbst organisierende Teams

PROFESSIONAL
1,5 TAGE

THEMENSCHWERPUNKTE
Transformationale Führung erleben

Nachhaltige Transformation & Resilienz

- Konfliktmanagement
  Konflikte Konstruktiv und souverän lösen
- Wertschätzend kritische Situationen ansprechen und klären
  Das 4-W-Gespräch in der praktischen Umsetzung
- Konfliktmoderation
  Wenn 2 MitarbeiterInnen destruktiv einen Konflikt miteinander haben
- Coaching-Techniken **BASICS**
- Agile Führung in dynamischen Zeiten **BASICS**
- Selbstmanagement & Resilienz **BASICS**
- Nachhaltige Leadership-Routinen entwickeln
- Laterale Führung – Königsklasse der Führung **BASICS**

DIE KÖNIGSKLASSE DER FÜHRUNG

Laterale Führung

Wir empfehlen:

FACE-TO-FACE | LIVE ONLINE | HYBRID

BASIC
2 TAGE

THEMENSCHWERPUNKTE
Der Rahmen

- Unterschiede
  Klassische Führung vs. laterale Führung
- VUCA World und VOPA+ Modell
- Kennzeichen des lateralen Führens
- Laterales Führen als Königsdisziplin
  Die Anforderungen
- Aufgabe und Rolle der Führungskraft
- Grundhaltung in meiner Kommunikation
  Mein souveräner Auftritt (n. Prof. Amy Cuddy)
- Kommunkation im Hoch- und Tiefstatus
- Grundlagen von Motivation und Demotivation
  Den Rahmen für Motivation gestalten
- Feedback-Kultur
  Rückmeldungen geben und annehmen
- Stärken und Schwächen einzelner Teammitglieder
  Erkennen, verstehen, einsetzen – situativ Führen
- GRPI-Modell **BASICS**
  Oder: Im Team sind wir stärker
- Teamentwicklung in 4 Phasen
- Commitment
  Schritte der Verbindlichkeit
- MitarbeiterInnen-Gespräche 1

ADVANCED
2 TAGE

THEMENSCHWERPUNKTE
Souveränität in herausfordernden Situationen

- Das wertschätzende 4-/5-W-Gespräch
- Herausfordernde Situationen souverän meistern
  z.B. mit dem wertschätzenden 4-/5-W-Modell
- MitarbeiterInnen-Gespräche 2
- Konfliktmanagement
  Kommunikations-, Verhandlungs- und Deeskalationsstrategien
- Agile Komponenten in der lateralen Führung
- Kollegiale Fallberatung

MEHR FLEXIBILITÄT, EIGEN-VERANTWORTUNG UND EFFIZIENZ

Agile Führung im Vertrieb

Wir empfehlen:

FACE-TO-FACE | LIVE ONLINE | HYBRID

THEMENSCHWERPUNKTE

4 X 1,5 TAGE

- Agiles Manifest
  Grundlage meiner Handlungen als Führungskraft
- Mindset
  Vom Fixed zum Growth Mindset
- Mein Mindset als agile Führungskraft
  Auf Augenhöhe als sog. „Servant Leader"
- 5 Level der agilen Führung
  Zwischen ExpertIn und SynergistIn
- 5 Handlungsfelder agiler Führung
  Das entwickelt Team-Powerment nach vorn
- Psychologische Sicherheit
  Vertrauensvolle Teamkultur schaffen
- Effektive Teamdynamik
  Zusammenarbeit und Vertrauen innerhalb des Teams fördern
- Agile Führungsprinzipien
  Transparenz, Flexibilität und partnerschaftliche Zusammenarbeit
- Kommunikation auf Augenhöhe
  Wertschätzende und klare Kommunikation im Führungsalltag
- Feedback-Kultur etablieren
  Konstruktives Feedback geben und empfangen
- Delegation und Empowerment
  Verantwortung effektiv delegieren und MitarbeiterInnen stärken
- Selbstorganisation fördern – 3 Stufen der Selbstorganisation
  Teams befähigen, Entscheidungen eigenständig zu treffen
- Change-Management
  Agil auf Veränderungen reagieren und Teams durch Transformation führen
- Reflexion und Weiterentwicklung
  Eigene Führungsrolle und -strategien kontinuierlich hinterfragen
- Konfliktmanagement **BASICS**
  Konflikte erkennen, ansprechen und lösen
- Agile Skills kennenlernen und anwenden
  Kanban, Scrum, Design Thinking, OKR (Objectives and Key Results), Daily Stand-Ups, …
- Agile Tools kennenlernen und anwenden
  Ein großer Strauß unterschiedlichster Tools wie z.B.: Leadership Canvas, Entscheidungs-matrix, agile Meetingtools, …

DIE FÜHRUNGSKRAFT ALS COACH

MitarbeiterInnen coachen

Wir empfehlen:

FACE-TO-FACE | LIVE ONLINE | HYBRID

THEMENSCHWERPUNKTE

2 X 2 TAGE

- Was ist ein/e CoachIn? Was genau ist Coaching?
- Grundhaltung des/der Coaches/Coachin
- Pacen – Leaden – Rapport herstellen
  Damit die Kommunikation zwischen Coach und Coachee (MitarbeiterIn) noch vertrauensvoller und erfolgreicher verläuft.
- Wichtigstes Handwerkszeug des Coaches: Die Frage
- Ablauf des Coachingprozesses – Das GROW-Modell
- Gesprächsführung nach dem GROW-Modell
- 2 Rollen der Führungskraft (FK)
  Wann bin ich als FK ChefIn, wann CoachIn?
  Und was ist, wenn ich aus der Coachrolle direkt in die Rolle der FK switchen muss?
- Kollegiale Fallberatung
- Meine nächsten Ziele

Kontaktiere uns jederzeit gerne.

SEMPER AVANTI
LIEKWEGER STRASSE 108
31688 NIENSTÄDT

TELEFON +49 5724 3990090
FAX +49 5724 399732
MOBIL +49 175 5978052

VOLKER BÖHNING
INFO@SEMPERAVANTI.DE
WWW.SEMPERAVANTI.DE

© Alle Urheber- und Nutzungsrechte liegen bei SEMPER AVANTI.
Die Vervielfältigung ohne Einverständnis ist untersagt.