



Wachstumshebel: Zielvereinbarung

2-tägiger Intensiv-Workshop für Führungskräfte



DER WEG ZUR EFFIZIENTEN FÜHRUNG

Das Führen mit Zielen gehört zu den wichtigsten Aufgaben einer Führungskraft, um so systematisch die immer anspruchsvolleren Unternehmensziele zu erreichen.

Dies erfordert von den Führungskräften ein hohes Maß an Know-How, da das Potential der Zielvereinbarung nicht durch unreflektierte und mangelhaft geplante Gespräche ausgeschöpft werden kann. Zugleich kann es zur Verschlechterung der Mitarbeitermotivation, der Produktivität und des Betriebsklimas führen.

In diesem 2-tägigen Intensiv-Workshop lernen Sie daher, worauf es ankommt:

- ✓ Wie formuliere ich Ziele realistisch, aber auch herausfordernd?
- ✓ Wie werden die Ziele von meinen Mitarbeitern verstanden und akzeptiert?
- ✓ Wie verbinde ich die Zielerreichung mit dem Bonussystem?

Dieser Workshop ist ausschließlich praxisorientiert und lebt stark von dem persönlichen „Mitmachen“ jedes Teilnehmers. Engagement und Eigenmotivation sind daher ausdrücklich gewünscht.

IHR TRAINER

Michael Blohm

Referenz-Kunden (Auszug):
De la Rue Cash Systems
Ensys
Hotel Reservation Service (HRS)
Kempinski Hotels S.A.
Konica Minolta Deutschland
TA Triumph-Adler
Volvo Financial Services
VOTG Tanktainer GmbH

Veröffentlichungen:
Auf Anfrage, vorhanden

Kontakt:
m.blohm@einsplus-akademie.de
www.einsplus-akademie.de

KERNPUNKTE

- Bedeutung der Zielvereinbarung
- Inhalte von Zielvereinbarungen
- Vorbereitung auf Zielvereinbarungsgespräche
- Klare und konkrete Zielvorgaben
- Grundlagen der Gesprächsführung
- Struktur des Zielvereinbarungsgesprächs
- Den Mitarbeiter einbeziehen: Gute Fragen
- Umgang mit Einwänden und Widerständen
- Mitarbeitern Perspektiven aufzeigen
- Der konsequente Einsatz von Feedback
- Kopplung an das Bonus-System

DATEN

Methoden: Trainer-Input

Diskussion

Video-Simulationen

Gruppen-Aufgaben

Einzel-Feedback

Ort: Hamburg

Termine: 10.-11.01.2018

03.-04.04.2018

02.-03.07.2018

Teilnehmer: Maximal 8 pro Termin

BEI UNS SELBSTVERSTÄNDLICH

- Qualitativ hochwertige Workshop-Materialien
- I+ Zufriedenheits-Garantie
- Office-Service während des Workshops

ANMELDE-FORMULAR

PER FAX AN: 040 – 548 07 84 20

Hiermit melde ich mich für den Workshop
„Wachstumshebel: Zielvereinbarung“
verbindlich an.

Termine:

10.-11.01.2018 () 09.00 – 17.30 Uhr

03.-04.04.2018 () 09.00 – 17.30 Uhr

02.-03.07.2018 () 09.00 – 17.30 Uhr

Alle Termine finden direkt an der I+ Deutsche Vertriebsakademie statt.

Bitte informieren Sie mich über weitere Termine: ()

Ihre Investition beträgt pro Teilnehmer € 975 (+ gesetzl. MwSt.). Eingeschlossen ist ein telefonisches Erwartungs-Interview, sowie ausführliche Teilnahmeunterlagen, Verpflegung in den Pausen (Snacks und Getränke), Tagungspauschale und eine elektronische Seminar-Dokumentation.

Angaben zum Teilnehmer:

Firma: _____

Funktion: _____

Vorname: _____

Name: _____

Telefon: _____

Email: _____

Ich möchte weitere Teilnehmer anmelden (Wir rufen Sie zurück): ()

Abweichende Rechnungsadresse:

Datum: _____ Unterschrift : _____

Eins Plus – Ihr Impulsgeber



Eins Plus – Deutsche Vertriebsakademie bietet offene Vertriebs-Seminare und Management Training an: von A wie Akquise bis Z wie Zielvereinbarung. Für Geschäftsführer, Vertriebs- und Verkaufsleiter, Junior- und Senior-Verkäufer bis hin zu Nicht-Vertrieblern. Interaktives Lernen auf höchstem Niveau mit Top-Trainern in schönen, professionell ausgestatteten Seminarräumen in Hamburg.

Unser Leistungs-Versprechen: Wir machen Sie noch erfolgreicher. Praxisorientiert. Proaktiv. Durch Profi-Input.

Ort:

I+ Deutsche Vertriebsakademie GmbH
Sonninstraße 24-28
20097 Hamburg

www.einsplus-akademie.de

Mit Ihrer Anmeldung erkennen Sie unsere AGB an.