



Training

Neu in Führung - Grundlagen der Führungsarbeit

Führen heißt, andere zu unterstützen,
erfolgreich zu sein.



Trainer
Mediator
Systemaufsteller & Coach



Training

Ihr Nutzen

Autoritär oder kooperativ? Konsequent oder flexibel? Fordernd oder fördernd?

Als Führungskräfte müssen Sie diese scheinbaren Widersprüche meistern und dabei klar und eindeutig in Ihrem Führungsverständnis sein. Damit Ihnen dieser Spagat gelingt, lernen Sie in diesem Führungstraining, die wesentlichen Führungsinstrumente und -methoden schnell und sicher anzuwenden.

Ziel ist es, in der Auseinandersetzung mit sich selbst, einen eigenen erfolgreichen Führungsstil zu entwickeln. Wichtig dabei ist es, im Team ein einheitliches Führungsverständnis zu entwickeln und Klarheit zu erhalten, wie die Rolle der Führungskraft in Ihrem Unternehmen definiert ist.



Training

Ziele und Inhalte

Die Führungspersönlichkeit

- Was bedeutet „führen“?
- Die Führungsrolle aktiv gestalten
- Die Grundsätze wirksamer Führung
- Selbst- und Fremdbild abgleichen
- Führungskompetenzen entwickeln

Führungsaufgaben und Führungsinstrumente

- Mitarbeiterbezogene Führungsstile kennenlernen
- Ziele vereinbaren und kontrollieren
- Verantwortung delegieren
- Anerkennen und motivieren
- Kritikgespräche lösungsorientiert gestalten
- Mitarbeiter fördern und fordern

Kommunikation und Gesprächsführung

- Kommunikation als Führungskultur
- Sachlich, klar und menschlich wertschätzend kommunizieren
- Beziehungen durch Gespräche gestalten

Schwierigkeiten meistern

- Kritische Situationen rechtzeitig erkennen und konstruktiv klären



Training

Die Zielgruppe

Alle, die sich auf eine Führungsposition vorbereiten oder die neue Aufgabe erst seit kurzem übernommen haben.

Methoden

Praxisorientiertes, führungsrelevantes Präsenztraining: Einzel- und Gruppenarbeit, Rollentrainings, Diskussion von Praxis- und Best-Practice-Beispielen, Erfahrungsaustausch, Trainer-Input, individuelles Feedback, Selbstreflexion

Inhouse-Training

Teilnehmerzahl

Dauer

Maximal 12 Personen

2 Tage

Seminar-Ort

Termin

Wird durch den Kunden festgelegt

Nach Absprache



Referenzunternehmen

- Haufe Akademie Freiburg
- Thermo Fisher Scientific Erlangen
- Barthelmess
- Buchert & Domröse (Bauträger)
- Kompetenz-Zentrum Bau
- Stadtverwaltungen (z.B. Stadt Fürth)
- Jobcenter Fürth der Bundesagentur für Arbeit
- Dienstleistungsbranche
- AOK – Die Gesundheitskasse Bayern
- Coaching von Immobilienmaklerbüros
- ias academy Zürich
- IME - Seminare / Institut für Managemententwicklung Bielefeld
- Vorwerk-Einbauküchen Wuppertal
- BImA - Bundesanstalt für Immobilienangelegenheiten
- Flamme Möbel Fürth, München, Berlin
- Doris Stein Consulting
- Future Living – Messeverkauf
- DSE- GmbH (Alten- und Pflegeeinrichtungen)
- Steuerkanzleien und Wirtschaftsprüfer



Referenzprojekte

- **Neu in Führung und Vom Kollegen zum Vorgesetzten:**
Im offenen Seminar und Inhouse, Konzeption, Training und Coaching
- **Konfliktmanagement für Führungskräfte:** Bestandsaufnahme, Konzeption, Training, Coaching (Banken, Krankenkassen, Steuerkanzleien), ggf. Praxisbegleitung (offene Seminare, Inhouse)
- **AOK – die Gesundheitskasse Bayern**
Entwicklung der Führungskompetenz durch Training, Begleitung bei Teamentwicklungsprozessen, Teamworkshop für Führungskräfte
- **Flamme-Möbel Fürth**
Verkaufstraining von Verkaufsnachwuchskräften für beratungsintensive Produkte, Verkaufstraining im Messedirektvertrieb, Begleitung von Verkaufsfördermaßnahmen, Training on the Job, Führungskoaching, Zeit- und Selbstmanagement
- **Stadtverwaltung Fürth/Bundesagentur für Arbeit**
Interkulturelle Konfliktmoderation/-mediation und Coaching von Führungskräften, Teamentwicklung und Teamcoaching
- **Thermo Fisher Scientific Erlangen**
Kundenorientierung für Servicetechniker und Mitarbeiter mit Kundenkontakt und Coaching von Führungskräften



Der Trainer

Rudi Dobrinski ist ein gefragter Führungskräftetrainer, Management Consultant, Führungskräfteentwickler, Wirtschaftsmediator und Business Coach. Er verfügt über Know-how aus 10 Jahren Beratung, Training und Coaching sowie über 20 Jahre Praxiserfahrung im Verkauf und in der Führung im Vertrieb. Zu seinen Kunden zählen sowohl Großkonzerne als auch mittelständische Unternehmen und Behörden/Verwaltungen. Schwerpunkte sind dabei der Handel ebenso wie die Dienstleistungsbranche, z. B. (Kranken)-Versicherungen, IT, Beratungsunternehmen, Medizintechnik, die Immobilienwirtschaft u.v.m.

Sie erleben aktivierende praxisnahe Trainings auf der Basis neuester Erkenntnisse und Sie erhalten wertvolle Tipps, die Sie in Ihren Führungsaktivitäten unmittelbar nach vorne bringen.

Kontakt:

Rudi Dobrinski
Gartenstraße 34
91091 Großenseebach

fon: +49 (0)9 135 – 735 87 74
mobil: +49 (0)1 74 – 1 86 23 61

Internet: www.rudi-dobrinski.de
E-Mail: mail@rudi-dobrinski.de