

Führen
ist ein Beruf!



**Führungskräfte-Training on the Job:
Gute Führung ist Millionen wert!**
Schlechte Führung verhindert den Erfolg



**BERATUNG
TRAINING
POTENZIAENTWICKLUNG**

G F O
Veränderungsbegleitung
für Unternehmen und Menschen

G F O
Veränderungsbegleitung
für Unternehmen und Menschen

Mehr als 35 Jahre GFO

Rasch auf die Wünsche unserer Kundinnen und Kunden reagieren, nachhaltige Lösungen entwickeln und kraftvoll bei der Umsetzung begleiten – seit 1979 sind wir als Veränderungsbegleiter von Unternehmen und Menschen tätig.

Ihre Ansprechpartner:



Dipl. Trainer
Markus Klausner



Dipl. Wirtschaftskoach
Stefan Braun



Trainer, Fachberater
Eugen Drapela



Projektmanagerin
Monika Wiry

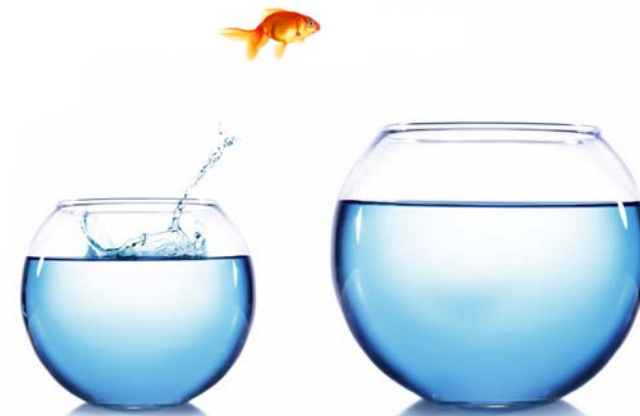
Kontaktieren Sie uns, wir stehen Ihnen gerne zur Verfügung:

GFO Gesellschaft für Organisationsentwicklung GmbH



Opernring 1/R 501
A-1010 Wien
T +43 1 813 17 29
M +43 676 410 51 31
E office@gfo.at

**Man muss das Unmögliche versuchen,
um das Mögliche zu erreichen.** Hermann Hesse



Haben Sie sich schon einmal gedacht ...

- Wieso wurde die Kundin nicht aktiv angesprochen?
- Keiner denkt mit!
- Dieser Fehler passiert schon das x-te Mal!
- Ich muss immer alles 100 Mal erklären!
- u.v.m.

Wen sprechen wir mit diesen Trainings an?

Wer Führen lernen und/oder seine Techniken verbessern will, wird von diesen Trainings profitieren.

Rasche Wirkung!

In kurzer Zeit wird intensiv an den Führungs-Skills gearbeitet. Starke Verbesserungen sind sofort sichtbar und geben den Teilnehmer/-innen Sicherheit, um das Gelernte sofort in der Praxis anzuwenden.

Firmeninternes Training

Das Führungstraining wird auf Ihre konkreten Bedarfe und Strukturen ausgerichtet.

Kontaktaufnahme

Bitte rufen Sie uns an zur Terminvereinbarung für ein persönliches Gespräch und zur Anbotslegung.

Gute Führung ist Millionen wert!

Schlechte Führung verhindert den Erfolg

Erfolgreiche Mitarbeiter-Führung in Handelsunternehmen

Teilnehmer:

Leiterinnen und Leiter von Abteilungen, Gruppen, Teams etc. aus Handelsunternehmen

GFO-Trainingsmethode:

- Training on the Job anhand konkreter Führungs-Herausforderungen im Handel
- Aktives Training in der Kleingruppe
- Gespräche anhand der Trainingsleitfäden vorbereiten und trainieren
- Einzelne Gesprächssituationen so lange trainieren bis sie „sitzen“ und jederzeit im Tagesgeschäft eingesetzt werden können

So einfach wie möglich.
Aber nicht einfacher!



Training 1: Aufgaben übertragen

Umsatz und Ertrag sind keine Ziele, sondern das Ergebnis wirksamer Führung!

- Mein Führungs-Selbstverständnis: ICH WILL FÜHREN!
- Klare Aufträge erteilen
- Genaue Ergebnisse vereinbaren
- Vorbild und qualifizierter Begleiter sein: Wie geht das?

Nutzen: Meine Mitarbeiter ...

- denken mit
- muss ich nur einmal anweisen
- arbeiten selbstständig

„Erwisch sie, wenn sie's gut machen!“



Training 2: Feedback und Anerkennung

Nichts ist erfolgreicher als der Erfolg!

- Arbeitsergebnisse bewerten
- Anerkennung nicht erst bei Übererfüllung geben
- Feedback und guter Kontakt gehören zusammen
- Ehrliche Anerkennung vermitteln: Ohne WENN und ABER!

Nutzen: Meine Mitarbeiterinnen ...

- fühlen sich für ihre Arbeit wertgeschätzt
- arbeiten mit noch mehr Freude
- wissen, woran ihre Arbeitsleistung gemessen wird

Was kränkt macht krank.
Motivierende Kritik gibt Kraft!



Training 3: Feedback und Kritik

Nicht nur Leberwürste kann man beleidigen!

- Fehlverhalten und Minderleistung ansprechen
- Beziehungsfördernde Gespräche führen
- Nachhaltige Veränderungen erreichen
- So kann Kritik motivieren!

Nutzen: Meine Mitarbeiterinnen ...

- bekommen eine klare Orientierung und korrigieren ihr Verhalten
- sind durch das wertschätzende Gespräch motiviert
- halten Vereinbarungen ein

Dieses Gespräch werde ich nie vergessen!



Training 4: Streiten verbindet

Störungen haben Vorrang!

- Den richtigen Zeitpunkt zum Einschreiten nutzen
- Entschlossene Klärungshilfe von außen einbringen
- Lösungsorientierte Gespräche führen

Nutzen: Meine Mitarbeiter ...

- arbeiten wieder zusammen
- sind wieder entspannt und motiviert
- steigern ihre Arbeitsleistung

Weitere, individuelle Trainingsmodule:

- **TEAM = TOLL, EIN ANDERER MACHTS!**
- **FRESH UP** - Festigung und Vertiefung mit Beispielen aus der Praxis
- **KONTROLLE → CONTROLLING**
- **EINARBEITUNG NEUER MITARBEITER** – die ersten Wochen entscheiden!

Trainingsort, Trainingsdauer:

- Im Unternehmen, 4 Trainingseinheiten à 3 Stunden im Abstand von 2-4 Wochen

Gruppengröße:

- 2-4 Personen pro Gruppe

Genderhinweis

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit verwenden wir bei geschlechtsspezifischen Begriffen zufällig wechselnd die feminine und die maskuline Form. Gemeint sind selbstverständlich immer beide Geschlechter.