



Zielvereinbarung und Mitarbeitergespräche

Seminar-Nr.	2010 B169 EB
Termin	30. September 2010 bis 02. Oktober 2010
Partnerorganisation	Berufsverband Agrar, Ernährung, Umwelt
Tagungsstätte	dbb forum siebengebirge An der Herrenwiese 14 53639 Königswinter-Thomasberg Tel. 02244 882-0 info@dbb-forum-siebengebirge.de
Seminarleitung	Dr. Ulrich Müller, Freudenberg-Bühl Dipl. Staatswissenschaftler
Dozenten/-innen	Dr. Ulrich Müller, Freudenberg-Bühl Dipl. Staatswissenschaftler

Lernziele

Zielsetzung des Seminars ist die Information über die Grundlagen der modernen Mitarbeiterführung am Beispiel der Führung mit Zielvereinbarungen bis hin zur erfolgreichen und konfliktfreien Vorbereitung und Durchführung von Mitarbeitergesprächen. Rechtliche, betriebswirtschaftliche und verhaltenswissenschaftliche Aspekte der Führung werden als Basiswissen des Managements und der Mitarbeiterführung angeboten.

Methoden:

Wissensvermittlung durch Inputphasen, Aktivierungsphasen wie Gruppenarbeiten und Rollenspiele bieten eine abwechslungsreiche Weiterbildung.

Partielles Training und Coaching durch Videofeedback.

Programmablauf

(Stand: 3. März 2010 - Änderungen vorbehalten)

Donnerstag, 30. September 2010

14:00 bis 14:30 Uhr **Begrüßung der Teilnehmer/-innen
Einführung in die Thematik**

14:30 bis 18:00 Uhr **1. Baustein:
Führen mit Zielvereinbarungen - Mitarbeitergesprächen**

- * Grundlagen der Mitarbeiterführung
- * Zielvereinbarungen als Auslöser für Mitarbeitergespräche
- * Zielvereinbarungen - wofür?
- * Leistungsevaluation und leistungsorientierte Vergütung

Dr. Ulrich Müller

Freitag, 1. Oktober 2010

9:00 bis 12:15 Uhr **2. Baustein:
Grundlagen der Gesprächsführung
Standpunkte vertrauensvoll kommunizieren
Mit Kommunikation an Stolpersteinen vorbei**

- * Grundlagen der Kommunikation - 4 Seiten einer Nachricht
- * Riemann-Thomann-Modell von Distanz und Nähe
- * Übung

Dr. Ulrich Müller

14:00 bis 17:30 Uhr **3. Baustein
Mitarbeitergespräche -
Die sichere und kompetente Vorbereitung**

- * Ziele
- * Inhalte
- * Rahmenbedingungen
- * Ergebnisorientierung
- * Planung - Durchführung - Nachbereitung

Dr. Ulrich Müller

Samstag, 2. Oktober 2010

8:30 bis 11:45 Uhr

4. Baustein:

Die Gesprächssituation -Verhandeln auf Augenhöhe

- * Charakterorientierte Verhandlungs- und Gesprächsführung
- * Situationsanalyse - Strategie und Diplomatie
- * Übung/Videofeedback und individuelle Auswertung

5. Baustein:

Ziele und Absichten im Gespräch erfolgreich formulieren

- * Mit Körpersprache und Auftreten positiv überzeugen
- * Tipps für richtige Verhaltensweisen
- * Übung/Videofeedback und individuelle Auswertung

Dr. Ulrich Müller

11:45 bis 12:15 Uhr

Abschlussgespräch

Verabschiedung der Teilnehmer/-innen