

Fair Führen – mit Herz und Verstand!



Ein Programm für Führungskräfte, Gruppen- und Teamleiter sowie solche, die es werden wollen!

Hier erfahren Sie, wie Sie

zeitgemäße Führungsmethoden einsetzen,

wertschätzend und zielgerichtet **kommunizieren**,

Konflikte rechtzeitig **ansprechen & lösen**,

ihre Funktion mit **mehr Leichtigkeit** ausfüllen,

die **Akzeptanz & Anerkennung** steigern!



Die Studie „Die Kunst des Führens in der digitalen Revolution“ von StepStone Deutschland und dem Kienbaum Institut hat 2018 ergeben, dass sich Mitarbeiter einen Chef wünschen,

der zwar konkrete Ziele formuliert, aber auf dem Weg zum Ziel Entscheidungsfreiraum lässt.

Gefragt sind also Führungskräfte, die ihre **Mitarbeiter motivieren und die Selbstständigkeit fördern!**

Die 3 wichtigsten Ergebnisse der Studie

1. Die Mehrheit der Fachkräfte wünscht sich eine **proaktiv, strategisch und ethisch handelnde Führungskraft**.
2. **Fordernde und Laissez-fair Führungsstile** werden mehrheitlich abgelehnt und...
3. Die allermeisten Führungskräfte **überschätzen ihr Führungsverhalten!**



5 Stufen zum Ziel

Schritt 1: **Strategie- und Selbstmanagement**

Fähigkeiten, Talente und Stärken erkennen = Ziele erreichen

Schritt 2: Typgerechte **Kommunikation**

Gespräche & Verhandlungen zu konstruktiven Zielen steuern

Schritt 3: **Mitarbeitergespräche & Konfliktmanagement**

- Probleme ansprechen & in Lösungen verwandeln

Schritt 4: **In Führung gehen**

- Locker inspirieren & motivieren beim Präsentieren und Moderieren

Schritt 5: **Transfercoaching**

- Individuell stimmige Umsetzung in die Praxis



Schritt 1: Stärken- und Potentialanalyse

Damit Sie als Führungskraft **die richtige Balance zwischen Job & Privatleben finden und leben können, sollten Sie sich selbst ein wenig genauer kennen.**

1. Daher starten wir mit einer umfangreichen **Potentialanalyse, gefolgt von**
2. einem **1,5 stündigen Auswertungsgespräch.**
3. Nachdem Sie Ihre **Werte, Fähigkeiten, Talente & Bedürfnisse** kennen,
4. untersuchen wir die individuellen **Anforderungen, Erwartungen und Herausforderungen.**
5. Danach erstellen eine **ganzheitliche Planung zur Umsetzung der gesteckten Ziele.**

Denn „Fleiß für die falschen Ziele ist noch schädlicher als Faulheit für die richtigen.“, warnt Peter Bamm, deutscher Chirurg & Schriftsteller



Schritt 2: Typgerechte Kommunikation

Kunden, Mitarbeiter und Vorgesetzte kommen aus den unterschiedlichsten Ländern, reine Männerrunden sind selten, Entscheidungsträger oftmals weiblich, heterogene und internationale Teams an der Tagesordnung.

Traditionelle Verhaltensmuster und Rollenvorstellungen sind daher inzwischen überholt und behindern den Erfolg.

Damit Gespräche & Verhandlungen leichter und erfolgreicher verlaufen, erfahren die Teilnehmer in diesem Modul, wie sie

- eine ziel- und lösungsfokussierte Rhetorik im heterogenen Umfeld einsetzen
- Ihre Stimme und nonverbalen Gesten nutzen, um Souveränität, Charme & Charisma zu signalisieren
- Aussagen, Ideen und Forderungen so vortragen, dass man sie als kompetenten Ansprechpartner wahrnimmt & respektiert.

Wer auf andere Leute wirken will, der muss erst einmal in ihrer Sprache mit ihnen reden. Kurt Tucholsky



Schritt 3:

Mitarbeitergespräche & Konfliktmanagement

Kaum jemand hat gelernt mit Konflikten zeitnah, wertschätzend und souverän umzugehen; viele Menschen warten so lange, bis ihnen der Kragen platzt!

Damit Sie ihre Ideen für **Verbesserungspotential zeitnah, wertschätzend und klar vorbringen können**, erfahren Sie in diesem Modul, wie man

- konstruktives & wertschätzendes Feedback gibt
- Lob & Anerkennung als Mittel der Motivation nutzt
- klare Absprachen trifft und Ziele vereinbart
- trotz hartem Gegenwind souverän, konstruktiv & locker bleibt
- Zwischen Vorkommnis und Person trennt
- Achtung, Respekt sowie Akzeptanz zeigt und erhält!

***Eine kluge Führungskraft wird manches übersehen,
aber alles überschauen.***

In Anlehnung an Lil Dagover's Spruch, ergänzt durch Christl Lang



Schritt 4: In Führung gehen

Fachlich meist topfit, neigen viele Menschen dazu, sich im Hintergrund zu halten und auf ihre «Entdeckung» zu warten. Meist ist der Ärger dann vorprogrammiert, wenn ein weniger Qualifizierter an ihnen vorbeizieht...

In diesem Modul erfahren die Teilnehmer, wie sie ihre Gespräche, Vorträge, Präsentationen und Moderationen so aufbauen, dass sie

- mit Charme & Selbstbewusstsein beeindrucken,
- akzeptiert und gesehen werden
- ein heterogenes Publikum mit unterschiedlichen Präferenzen souverän erreichen
- blinde Flecken & Optimierungspotential erkennen
- lockerer & souverän vor Menschen stehen und
- ihre Ideen, Expertise und Person ins richtige Licht rücken!

Eine chinesische Weisheit besagt:

„Es genügt nicht, zum Fluss zu kommen mit dem Wunsch, Fische zu fangen. Du musst auch das Netz mitbringen.“



Schritt 5: Transfercoaching

Beim **Umsetzen des Gelernten und Beschreiten neuer Wege** begleitet das individuelle Transfercoaching.

Das Coaching kann individuell, per Telefon oder Skype durchgeführt werden. Ergänzendes Material wird ggf. bereitgestellt. Der Umfang des Coachings kann individuell festgelegt und in beliebigen Einheiten & Abständen innerhalb von drei Monaten nach dem letzten Seminar abgerufen werden.

Mögliche Themenbereiche sind:

- individuelle Chancen, Potentiale, Hindernisse & Ziele
- Strategien zur Umsetzung definieren
- Ganzheitliche Machbarkeit analysieren
- Konkrete Maßnahmen vereinbaren

„Es ist nicht genug zu wissen – man muss auch anwenden. Es ist nicht genug zu wollen – man muss auch tun!“

Johann Wolfgang von Goethe



So steuern wir den Erfolg

In einem Kennenlern- /Abstimmungstelefonat

- besprechen wir Ihre Ausgangssituation.
- danach erhalten Sie ein stimmiges Angebot
- Nach der Auftragserteilung erhalten die Teilnehmer einen **umfangreichen Fragebogen.**

Im Seminar

- arbeiten wir in einer **offenen und professionellen Lernatmosphäre.**
- Es bleibt viel Raum zum **Ausprobieren und Vertiefen der Inhalte.**
- wertschätzendes und konstruktives **Feedback**
- **sowie eine DVD mit eigenen Aufzeichnung** sichern den Abgleich zwischen Selbst- und Fremdbild.

Vertiefendes Coaching

- **erleichtert den Transfer in die Praxis!**



Trainingsform und Dauer sowie Konditionen

Module	Themenblock	Trainingsform und Dauer
Modul 1	Stärken- und Potentialanalyse	15 Min. Stärken- & Potentialanalyse online sowie 1.5 Std. Auswertungsgespräch (Telefon)
Modul 2	Typgerechte Kommunikation	2 Tage Präsenztraining
Modul 3	Mitarbeitergespräche & Konfliktmanagement	2 Tage Präsenztraining
Modul 4	In Führung gehen	3 Tage Präsenztraining
Modul 5	Transfercoaching	2 Std. Telefon-/Internetcoaching

Die aktuellen Termine und Orte finden Sie online

Ihre Investition: 6.595,- Euro netto pro Teilnehmer

Tipp: **Ab 4 bis max. 8 Personen** erkundigen Sie sich bitte nach unseren **Gruppen- und Firmenkonditionen.**



Über Christl Lang

Christl Lang bringt eine umfangreiche Berufserfahrung aus unterschiedlichen Bereichen mit, davon seit über 25 Jahre als Weiterbildungspartner, Speaker & Coach.

Als freie Trainerin war sie während 15 Jahren exklusiv für die BMW Group tätig. Dort erwarb sie ein breites Themenspektrum: Kommunikation, Konfliktmanagement, Zeit-und Selbstmanagement, Zieldefinition und Umsetzung, Präsentationstechniken bis hin zur High-Potential Qualifizierung, Emotionale Intelligenz und Erwerb bzw. Vertiefung von Führungskompetenz.

Dabei erhielt sie einen tiefen Einblick in die Welt der technisch orientierten Teilnehmer, welche sich aus Ingenieuren, Technikern, Gruppen-und Projektleitern sowie Verwaltungsmitarbeitern zusammensetzten

2005 gründete sie das Weiterbildungs-Unternehmen **On Course & Partner®**

Seit Mitte 2012 lebt die Münchnerin in der Zentralschweiz und begleitet von dort aus ihre Kunden in D-A-CH.

In Firmen-Seminaren sowie im offenen Seminarprogramm vermittelt Frau Lang das Handwerkszeug für erfolgreiche Mitarbeiter- und Führungskräftekompetenz

[Erfahren Sie hier, was bisherige Teilnehmer sagen!](#)



Aus-, Fort- und Weiterbildungen

Einjähriges Diplom-Trainers Training bei Yvonne van Dyck, id'institute for individual development with NLP, DHE , Schalchen, Österreich

Lizenzierte Diplom-Trainerin bei Dr. Richard Bandler und John La Valle, USA

Master of NLP Business Communication bei Stöger und Partner, Gabriele Stöger und Dr. phil. Mona Vogl, Marktschwaben

Systemische Beraterin und Coach bei Stöger und Partner, Hans Stöger sowie Dr. Gerhard Helm, Marktschwaben

Zulassung als **Heilpraktikerin**, Paracelsus Schule, München

Lizenzierter Wingwave Coach bei Cora Besser-Siegmund, Hamburg

Lizenzierter Beraterin für Potentialanalysen, Innermetrix Deutschland



Kontaktdaten



Ich freue mich auf Ihren Anruf zwecks Terminvereinbarung, damit wir Ihre Ausgangssituation in Ruhe besprechen und Sie ein - auf Ihre Bedürfnisse abgestimmtes und wirklich passendes - Angebot erhalten!

Schreiben Sie mir eine Mail oder rufen Sie mich an:

Telefon Deutschland

Festnetz: +49 (0)89 416149751

Handy: +49 (0)171 7000950

Telefon Schweiz

Festnetz : +41 (0)41 8282464

Natel : +41 (0)787 482411

Christl Lang, Inhaberin On Course & Partner®
Talstrasse 18 - CH-6442 Gersau, SZ

Verantwortlich für den Inhalt: Christl Lang - Bildmaterial: Fotolia
UmsatzsteuerNr: CHE-317.754.534/MWST - Handelsregister-Eintrag: CH-130.1.018-470-5
Aufsichtsbehörden: Kanton Schwyz, Schweiz