

Modul	Tag(e)	Titel und Zusammenfassung	Ziele	Inhalte	Bemerkungen
BA 2.1	1	<p>Führen durch das Wort - Einführung in die Grundlagen der Kommunikation und Mitarbeiterführung</p> <p>Kommunikationsprozesse bestimmen unser Zusammenleben. Alle reden mit- und übereinander, aber häufig stellen wir fest: gesagt ist nicht gehört und gehört ist nicht verstanden. In der Kommunikation gibt es keine Wahrheiten, nur Übereinkünfte. Wie können wir konfliktfreie Verständigung ermöglichen, wie Missverständnisse vermeiden? Lernen Sie, durch die richtigen Fragen Führungsprozesse erfolgreich zu gestalten.</p>	<p>Sie werden</p> <ul style="list-style-type: none"> die Grundlagen der Kommunikation aus psychologischer und subjektiver Sicht verstehen und daraus Konsequenzen für Ihr eigenes Verhalten ableiten können die Fähigkeit erwerben, durch systematisches Fragen mit System und Aktives Zuhören Kommunikations- und Führungsprozesse erfolgreich steuern zu können 	<ul style="list-style-type: none"> Subjektive Wahrnehmungen beim Zuhören Kommunikation aus psychologischer Sicht Missverständnisse vermeiden – Konflikten vorbeugen Aktives Zuhören Wer fragt, führt! Ohne Feedback kein Vorwärts <p>Methoden: > Fallstudien > Übungen > Rollenspiele</p>	<p>Diese Veranstaltung vermittelt kommunikationspsychologische Grundlagen, die in aufbauenden Veranstaltungen dieser Art (Mitarbeiterführung, Konfliktbearbeitung usw.) vorausgesetzt werden.</p> <p>Referat: Kommunikationsmodelle nach Shannon & Weaver, Virginia Satir und Schulz v. Thun im Vergleich</p> <p>Vorbereitung: keine</p>
BA 2.3	4	<p>Grundlagen der Mitarbeiterführung</p> <p>Entwicklung der Führungskompetenz</p>	<p>Sie werden</p> <ul style="list-style-type: none"> die Kern-Führungsaufgaben kennenlernen und in praxisnahen Übungen Ihre Handlungskompetenz trainieren verstehen, was Menschen antreibt oder demotiviert, die Fähigkeit erwerben, Mitarbeiter für die Ziele einer Projektgruppe oder eines Unternehmens zu gewinnen, die Wirkungsmechanismen menschlichen Verhaltens verstehen und die Potentiale der Teamarbeit nutzen können. 	<ul style="list-style-type: none"> Ziele entwickeln, Planen, Delegieren, Meetings leiten, Mitarbeiter entwickeln und fördern, Kontrollieren, Loben, Kritisieren, Konfliktbearbeitung und Motivieren Zahlreiche nützliche Tipps, Anregungen und Fallbeispiele für die Bearbeitung spezieller Führungssituationen zeigen Handlungsoptionen auf. Es werden Fallstudien und Rollenspiele sowie Gruppen- und Einzelarbeiten durchgeführt. Referate binden die Teilnehmer aktiv in den Vermittlungsprozess ein 	<p>Es wird der Besuch des Seminars „Führen durch das Wort (Modul BA 2.1) vorausgesetzt. Mindestens jedoch sind die S. 183 - 246 vorbereitend durchzuarbeiten, da dieser Stoff in diesem Seminar nicht behandelt oder wiederholt wird. Der Stoff für dieses Seminar findet sich im Lehrbuch: S. 15 – 155,166</p> <p>Referate</p> <ul style="list-style-type: none"> Transaktionsanalyse Anwendung im beruflichen Kontext Aktives Zuhören – Grundlagen und Techniken Konflikte – Ursachen und konstruktive Lösungen Motivation

Modul	Tag(e)	Titel und Zusammenfassung	Ziele	Inhalte	Bemerkungen
BA 2.3	1	<p>Leadership Training – erfolgreich mit der richtigen Strategie, Teil 1</p> <p>Leadership - die „Königsdisziplin“ der Führung. Diese Seminar ist ein wichtiger Baustein auf Ihrem Weg ins Management. Es wird Ihr Leben verändern!</p> <p>Sie werden durch dieses Seminar verstehen, was den Unterschied zwischen Mitarbeiterführung und Leadership ausmacht. Hier geht es um das Entwickeln von Visionen und Zielen, durch die zukünftige Entwicklungen eines Unternehmens oder eines Projekts entscheidend beeinflusst werden können.</p> <p>Als Führungskraft oder unternehmerisch denkender Mensch brauchen Sie die Fähigkeit, aus Ideen erfolgreich funktionierende Konzepte zu machen.</p> <p>Sie werden erkennen: Nicht die Größe der Kräfte, Anstrengungen und Mittel oder der Umfang von Wissen und Intelligenz entscheiden über Erfolg oder Misserfolg. Ausschlaggebend ist die Strategie, die Art und Weise, wie die vorhandenen Kräfte und Mittel eingesetzt werden.</p> <p>Lernen Sie, Ihre persönlichen und betrieblichen Kräfte gezielt</p>	<p>Erwerb der Fähigkeit,</p> <ul style="list-style-type: none"> • Erfolg versprechende Potentiale zu erkennen • Ideen zu umsetzungsreifen Handlungskonzepten zu entwickeln • Andere am Entwicklungsprozess aktiv beteiligen zu können • eine überzeugende Präsentation der Konzeption oder der strategischen Planung erstellen und vortragen zu können <p>Ziel dieses Seminars ist es, durch die Kombination individueller Stärken, Beziehungen und Fähigkeiten ein unverwechselbares Profil entweder für sich selbst oder ein Projekt zu erarbeiten und daraus ein erfolgreiches Angebot für eine bestimmte Zielgruppe zu entwickeln.</p> <p>In diesem ersten Teil der Veranstaltung lernen Sie die Prinzipien der erfolgreichen Strategiebildung kennen und diese auf Ihre individuelle Situation zu übertragen. Ferner werden Sie mit den Werkzeugen vertraut, mit deren Hilfe Sie auf einfache Weise eine Idee oder ein Projekt systematisch zu einer erfolgreichen Konzeption entwickeln können.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Probleme / Ideen werden zu Zielen • Wie wird aus einer Idee ein durchführungsreifes Konzept? • Das 7-Phasen-Programm der Strategieentwicklung • SWOT-Analyse • Szenario-Technik • Entwicklung von Vision, Mission, Leitbild und Zielen • Entwicklung von operativen Zielen und Strategien • Projektentwicklung im Rahmen einer Durchführungsplanung: mittelfristig (bis zu drei Jahren), operativ (ein Jahr), mit Aktionsplanungen und Kontrollverfahren • Anforderungen an eine überzeugende Projektbeschreibung und Präsentation <p>Sie erhalten Musterformulare für Projektentwicklung.</p> <p>Das theoretische Grundwissen wird anhand praxisnaher Beispiele vermittelt.</p>	<p>In der Zeitspanne bis zum zweiten Teil des Seminars (i. d. R. zwei Monate) erarbeiten Sie Ihre eigene Idee und Konzeption anhand der im Seminar erlernten Vorgehensweise und erstellen eine professionelle Präsentation</p> <p>Der Stoff für dieses Seminar findet sich u. a. im Lehrbuch s. S. 297 - 328</p>

		<p>einzusetzen. Denn: Sie können lernen, arbeiten, produzieren, sparen und investieren, soviel Sie wollen – solange Sie Ihre Strategie nicht ändern, werden Sie mit jedem Jahr verwirrt, unsicherer und erfolgloser werden. Die Erfolgreichen sind nicht deshalb erfolgreicher, weil sie auf vielen Gebieten qualifizierter sind als andere, sondern weil sie auf einem speziellen Gebiet die Bedürfnisse ihrer Zielgruppe besser kennen und befriedigen.</p>			
Modul	Tag(e)	Titel und Zusammenfassung	Ziele	Inhalte	Bemerkungen
BA 2.3	1	<p>Leadership Training – erfolgreich mit der richtigen Strategie, Teil 2</p> <p>In diesem zweiten Teil werden Sie, Ihre in der Zwischenzeit ausgearbeitete Konzeption professionell präsentieren und qualifiziertes Feedback erhalten hinsichtlich der Wirkung auf die Zuhörer. Ein weiterer wichtiger Aspekt wird die Einschätzung der Realisierbarkeit Ihrer Konzeption sein. Die Frage der strategischen Positionierung und das Aufzeigen eventueller Optimierungspotenziale runden dieses wichtige Praxisseminar ab.</p>	<p>Sie werden</p> <ul style="list-style-type: none"> • verstehen, was es braucht, eine Konzeption erfolgreich zu präsentieren und wie man das Interesse potenzieller Partner gewinnt. • qualifiziertes Feedback und ggf. Optimierungsvorschläge erhalten • Ihre Präsentation selbständig weiterentwickeln können 	<ul style="list-style-type: none"> • Kommunikation mithilfe der Erstellung professioneller Präsentationen und deren Vermittlung unter Nutzung angemessener Medien und Zeitvorgaben an die jeweiligen Zielgruppen • Die Teilnehmer werden Feedback über ihre Vortragstechnik und die Realisierungsaussichten ihrer Konzeption erhalten 	<p>Sie haben die Möglichkeit, das überarbeitete Konzept dem Dozenten bis zu zwei Monate nach der Veranstaltung zur erneuten Begutachtung vorzulegen.</p>

Modul	Tag(e)	Titel und Zusammenfassung	Ziele	Inhalte	Bemerkungen
MF 1.1	1	<p>Führen durch das Wort - Einführung in die Grundlagen der Kommunikation und Mitarbeiterführung</p> <p>Kommunikationsprozesse bestimmen unser Zusammenleben. Alle reden mit- und übereinander, aber häufig stellen wir fest: gesagt ist nicht gehört und gehört ist nicht verstanden. In der Kommunikation gibt es keine Wahrheiten, nur Übereinkünfte. Wie können wir konfliktfreie Verständigung ermöglichen, wie Missverständnisse vermeiden? Lernen Sie, durch die richtigen Fragen Führungsprozesse erfolgreich zu gestalten.</p>	<p>Sie werden</p> <ul style="list-style-type: none"> • die Grundlagen der Kommunikation aus psychologischer und subjektiver Sicht verstehen und daraus Konsequenzen für Ihr eigenes Verhalten ableiten können • die Fähigkeit erwerben, durch systematisches Fragen mit System und Aktives Zuhören Kommunikations- und Führungsprozesse erfolgreich steuern zu können 	<ul style="list-style-type: none"> • Subjektive Wahrnehmungen beim Zuhören • Kommunikation aus psychologischer Sicht • Missverständnisse vermeiden – Konflikten vorbeugen • Aktives Zuhören • Wer fragt, führt! • Ohne Feedback kein Vorwärts <p>Methoden: Fallstudien, Übungen, Rollenspiele</p>	<p>Diese Veranstaltung vermittelt kommunikationspsychologische Grundlagen, die in aufbauenden Veranstaltungen dieser Art (Mitarbeiterführung, Konfliktbearbeitung usw.) vorausgesetzt werden.</p> <p>Referat: Kommunikationsmodelle nach Shannon & Weaver, Virginia Satir und Schulz v. Thun im Vergleich</p> <p>Vorbereitung: keine</p>
MF 2.1	3	<p>Grundlagen der Mitarbeiterführung</p> <p>Entwicklung der Führungskompetenz</p> <p>Durch eine fundierte Kombination von Erkenntnissen aus Wissenschaft und Empirie, aus Theorie und Praxis werden Sie vertraut mit den Grundlagen der Menschenführung. Zahlreiche nützliche Tipps, Anregungen und Fallbeispiele für die Bearbeitung spezieller Führungssituationen zeigen Ihnen wirksame Handlungsoptionen auf.</p> <p>Ziel ist, die theoretischen Grundlagen der Sozialwissenschaften, insbesondere der Kommunikationswissenschaft, der Pädagogik, Psychologie, Sozialphilosophie und Soziologie,</p>	<p>Sie werden</p> <ul style="list-style-type: none"> • die Kern-Führungsaufgaben kennenlernen und Ihre Handlungskompetenz trainieren • verstehen, was Menschen antreibt oder demotiviert, • die Fähigkeit erwerben, Mitarbeiter für die Ziele einer Projektgruppe oder eines Unternehmens zu gewinnen, • die Wirkungsmechanismen menschlichen Verhaltens verstehen und Verhalten in Führungsprozessen beeinflussen können 	<ul style="list-style-type: none"> • Führen oder geführt werden? • Ziele entwickeln • Planen • Delegieren • Entwickeln und fördern • Kontrollieren • Loben • Kritisieren 	<p>Voraussetzung: Es wird der Besuch des Seminars „Führen durch das Wort (Modul MF 1.1) vorausgesetzt. Mindestens jedoch sind aus dem Lehrbuch die S. 183 - 246 vorbereitend durchzuarbeiten, da dieser Stoff in diesem Seminar nicht behandelt oder wiederholt wird.</p> <p>Der Stoff für dieses Seminar findet sich u. a. im Lehrbuch S. 15 – 114</p>

		<p>praxistauglich dosiert, verbunden mit Übungen und Fallstudien in alltagstaugliches Wissen und Handlungskompetenzen einzubinden.</p> <p>Das Studium echter Gesprächsverläufe und deren analytische Reflexion bereiten Sie darauf vor, Mitarbeiter erfolgreich führen und menschliches Verhalten im Rahmen gegenseitiger Zielvereinbarungen steuern zu können.</p>			<p>Referate</p> <ul style="list-style-type: none"> • Die Transaktionsanalyse in Kommunikationsprozessen • Führungsstile und deren Auswirkungen auf die Motivation und Produktivität der Mitarbeiter • Das Freud'sche Strukturmodell der Psyche • Sokratischer Dialog und zirkuläre Fragetechnik
Modul	Tag(e)	Titel und Zusammenfassung	Ziele	Inhalte	Bemerkungen
MF 3.1	3	<p>Erfolgreiche Führung in der Praxis</p> <p>In diesem Seminar lernen Sie, die herausfordernden Seiten des Führens kennen und zu meistern.</p> <p>Wie können Sie mit Beschwerden, Aggressionen und Konflikten umgehen und wie Gruppen zu leistungsfähigen Teams formen? Wie können Sie sich selbst überzeugend „verkaufen“, Ihr persönliches Netzwerk bilden, Ihr Zeitmanagement optimieren, sicher argumentieren und Ihren Karriereweg positiv beeinflussen?</p> <p>Sie werden verstehen, was die Unterschiede zwischen Motivation, Motivierung und Manipulation sind, und Mitarbeitern helfen können, ihren beruflichen Weg mit innerer Zufriedenheit zu beschreiten.</p>	<p>Sie werden</p> <ul style="list-style-type: none"> • Konflikte bearbeiten können • Gruppen zu Teams formen und die Potenziale der Teamarbeit nutzen können • verstehen, die individuellen Stärken und Fähigkeiten der Mitarbeiter zu fördern (Coaching) • motivationserhaltend führen können • Beratungsgespräche und Verhandlungen zielorientiert führen • sich selbst überzeugend präsentieren können und die Techniken wirkungsvollen Selbstmanagements (Prioritäten, Zeit-Management) kennen • wissen, was Netzwerken (Networking) für Ihre Karriere leisten kann 	<ul style="list-style-type: none"> • Konflikte bearbeiten, • Motivieren • Mitarbeiter fördern und fordern • Coaching als Führungstechnik • Teamentwicklung und –führung • Gruppenarbeitstechniken • Beraten, Verhandeln, Einwände von Vorwänden unterscheiden • Selbstmarketing, Elevator Pitch • Netzwerken (Networking) • Zeitmanagement • Zielvereinbarungen und Leistungsbeurteilung 	<p>Es wird der Besuch des Seminars „Führen durch das Wort (Modul MF 1.1) und MF 2.1 „Grundlagen der Mitarbeiterführung“ vorausgesetzt. Mindestens jedoch sind aus dem Lehrbuch die S. 183 - 246 und 15 - 114 vorbereitend durchzuarbeiten, da dieser Stoff in diesem Seminar nicht behandelt oder wiederholt wird.</p> <p>Der Stoff für dieses Seminar findet sich u. a. im Lehrbuch s. S. 117 – 179 und 252 – 282.</p> <p>Referate</p> <ul style="list-style-type: none"> • Konflikte bearbeiten im beruflichen Kontext • Coaching als Führungstechnik • Change Management

			<ul style="list-style-type: none"> • wissen, wie man mit Gruppen effizient arbeiten kann • lösungsorientiert denken und handeln 		
MF 2.1 *	1	<p>Leadership Training – erfolgreich mit der richtigen Strategie, Teil 1</p> <p>Leadership - die „Königsdisziplin“ der Führung. Diese Seminar ist ein wichtiger Baustein auf Ihrem Weg ins Management. Es wird Ihr Leben verändern!</p> <p>Sie werden durch dieses Seminar verstehen, was den Unterschied zwischen Mitarbeiterführung und Leadership ausmacht. Hier geht es um das Entwickeln von Visionen und Zielen, durch die zukünftige Entwicklungen eines Unternehmens oder eines Projekts entscheidend beeinflusst werden können.</p> <p>Als Führungskraft oder unternehmerisch denkender Mensch brauchen Sie die Fähigkeit, aus Ideen erfolgreich funktionierende Konzepte zu machen.</p> <p>Sie werden erkennen: Nicht die Größe der Kräfte, Anstrengungen und Mittel oder der Umfang von Wissen und Intelligenz entscheiden über Erfolg oder Misserfolg. Ausschlaggebend ist die Strategie, die Art und Weise, wie die vorhandenen Kräfte und</p>	<p>Erwerb der Fähigkeit,</p> <ul style="list-style-type: none"> • Erfolg versprechende Potentiale zu erkennen • Ideen zu umsetzungsreifen Handlungskonzepten zu entwickeln • Andere am Entwicklungsprozess aktiv beteiligen zu können • eine überzeugende Präsentation der Konzeption oder der strategischen Planung erstellen und vortragen zu können <p>Ziel dieses Seminars ist es, durch die Kombination individueller Stärken, Beziehungen und Fähigkeiten ein unverwechselbares Profil entweder für sich selbst oder ein Projekt zu erarbeiten und daraus ein erfolgreiches Angebot für eine bestimmte Zielgruppe zu entwickeln.</p> <p>In diesem ersten Teil der Veranstaltung lernen Sie die Prinzipien der erfolgreichen Strategiebildung kennen und diese auf Ihre individuelle Situation zu übertragen. Ferner werden Sie mit den Werkzeugen vertraut, mit deren Hilfe Sie auf einfache Weise eine Idee oder ein Projekt systematisch zu einer erfolgreichen Konzeption entwickeln können.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Probleme / Ideen werden zu Zielen • Wie wird aus einer Idee ein durchführungsreifes Konzept? • Das 7-Phasen-Programm der Strategieentwicklung • SWOT-Analyse • Szenario-Technik • Entwicklung von Vision, Mission, Leitbild und Zielen • Entwicklung von operativen Zielen und Strategien • Projektentwicklung im Rahmen einer Durchführungsplanung: mittelfristig (bis zu drei Jahren), operativ (ein Jahr), mit Aktionsplanungen und Kontrollverfahren • Anforderungen an eine überzeugende Projektbeschreibung und Präsentation <p>Sie erhalten Musterformulare für Projektentwicklung.</p> <p>Das theoretische Grundwissen wird anhand praxisnaher Beispiele vermittelt.</p>	<p>In der Zeitspanne bis zum zweiten Teil des Seminars (i. d. R. zwei Monate) erarbeiten Sie Ihre eigene Idee und Konzeption anhand der im Seminar erlernten Vorgehensweise und erstellen eine professionelle Präsentation</p> <p>Der Stoff für dieses Seminar findet sich u. a. im Lehrbuch S. 297 - 328</p>

		<p>Mittel eingesetzt werden.</p> <p>Lernen Sie, Ihre persönlichen und betrieblichen Kräfte gezielt einzusetzen. Denn: Sie können lernen, arbeiten, produzieren, sparen und investieren, soviel Sie wollen – solange Sie Ihre Strategie nicht ändern, werden Sie mit jedem Jahr verwirrter, unsicherer und erfolgloser werden. Die Erfolgreichen sind nicht deshalb erfolgreicher, weil sie auf vielen Gebieten qualifizierter sind als andere, sondern weil sie auf einem speziellen Gebiet die Bedürfnisse ihrer Zielgruppe besser kennen und befriedigen.</p>			
Modul	Tag(e)	Titel und Zusammenfassung	Ziele	Inhalte	Bemerkungen
MF 2.1	1	<p>Leadership Training – erfolgreich mit der richtigen Strategie, Teil 2</p> <p>In diesem zweiten Teil werden Sie, Ihre in der Zwischenzeit ausgearbeitete Konzeption professionell präsentieren und qualifiziertes Feedback erhalten hinsichtlich der Wirkung auf die Zuhörer. Ein weiterer wichtiger Aspekt wird die Einschätzung der Realisierbarkeit Ihrer Konzeption sein. Die Frage der strategischen Positionierung und das Aufzeigen eventueller Optimierungspotenziale runden dieses wichtige Praxisseminar ab.</p>	<p>Sie werden</p> <ul style="list-style-type: none"> • verstehen, was es braucht, eine Konzeption erfolgreich zu präsentieren und wie man das Interesse potenzieller Partner gewinnt. • qualifiziertes Feedback und ggf. Optimierungsvorschläge erhalten • Ihre Präsentation selbständig weiterentwickeln können 	<ul style="list-style-type: none"> • Kommunikation mithilfe der Erstellung professioneller Präsentationen und deren Vermittlung unter Nutzung angemessener Medien und Zeitvorgaben an die Zielgruppen • Die Teilnehmer werden ihre 	<p>Sie haben die Möglichkeit, das überarbeitete Konzept dem Dozenten bis zu zwei Monate nach der Veranstaltung zur erneuten Begutachtung vorzulegen.</p>