

«Insbesondere wegen der praxisorientierten Darstellung der Problem/Lösungen ist dieses Seminar mit Herr Breitenmoser sehr empfehlenswert und wie sich bis jetzt herausgestellt hat, auch für die eigene Umsetzung/Anwendung sehr nützlich.» R. Finkbeiner
«Das AGENS-Basis Training war rundum das positivste Seminar, welches ich je besucht habe.» B. Schaurer

PROSPEKTIVES Führungstraining

2 x 2 Tage AGENS ACTION

- *Die persönlichen Stärken der Führungskraft positiv hinterfragen*
- *Sicherheit und Gelassenheit in allen Führungssituationen*
- *Erfahren und erleben der Kraft durch prospektive Führung*
- *Erfolge durch Verbesserung der natürlichen Persönlichkeit*
- *Steigerung der Akzeptanz durch konsequente Haltung*
- *Persönliche und unternehmerische Ziele sicher erreichen*

KOMMUNIKATION - KREATIVITÄT - FLEXIBILITÄT - VISION

«Den wahren Meister erkennt man nicht an seinem Wissen, Können und an seinen Erfahrungen, sondern daran, wie er sein Wissen, Können und seine Erfahrungen nutzt.»

Auch wenn Intelligenz und eine erstklassige Ausbildung zum großen, außerordentlichen Erfolg beitragen können, steht eindeutig fest - es braucht mehr. Es ist entscheidend wie man:

- sich selbst und andere motiviert
- klar und effizient kommuniziert
- Mitarbeiter fordert und fördert
- sich durchsetzt
- Konflikten begegnet und löst
- mit Veränderungen umgeht
- neue, kreative Lösungen findet
- Teams bildet und führt

Schwerpunkte: Praxis

Das Intensiv Training bietet eine kompakte, praxisorientierte Weiterbildung. Das Führungsverhalten wird aktiv trainiert.

Es geht um die Umsetzung von Wissen, Können und Erfahrungen. Um Anwendung, Festigung der Fertigkeiten.

Eine einzigartige Weiterbildung für alle die im Beruf stark gefordert sind. Verantwortung tragen.

Methode

Überprüfen und verbessern der persönlichen Wirkung und Arbeitsweise, durch das eigene Erlebnis in der Gruppe, durch Beobachten und Analysieren fremder und eigener Verhaltensweisen in praktischen Sequenzübungen, praxisnahen Rollenspielen, Einzelbeiträgen und anschaulichen Fallbeispielen. Im Training wird mit den individuellen AGENS-Unterlagen gearbeitet.

Programm

- Erfolg durch zwischenmenschliche Beziehungen, Regeln des Verhalten
- Funktionsweise der Wirkung Was heißt führen, die Rolle als Führungskraft
- Ziel der Führung
- Entwicklung der Stärken
- Wirkungsgesetze kontra Rezepte
- Reden die Spuren hinterlassen
- Gespräche führen = Menschen führen
- Die Idee als Voraussetzung
- Urian unser ständiger Begleiter
- Verhalten unter Zeitdruck
- Die Macht der schöpferischen Stille
- Lenkung von Gruppen
- Beeinflussung durch Störungen
- Prospektives Verhalten
- Schlüssel zur positiven Motivation
- Die Werkzeuge der guten Führungskraft
- Ziele oder Befehle
- Hilfe oder Druck
- Bewusste Gesprächskontrolle
- Kritik, messen an was und an wem?
- Feststellen statt urteilen
- Erfolg: das Maß aller Dinge?
- Haben und Sein
- Mitarbeitergespräche
- Urteilen oder verurteilen?
- Erfolg durch den idealen Umgang mit der Zeit, sich selber zu organisieren und anzuspornen.

Im Urteil der Teilnehmer

"Keine pauschalen Philosophien, sondern Anregungen die am Montagmorgen in die Tat umgesetzt werden können"
F. Gross, Philips

Teilnehmer

10 -12 Führungskräfte die sich und ihre Mitarbeiter zu Höchstleistungen durch positive Motivation bringen wollen.

Warum dieses Training für Sie so wertvoll ist:

- Sie erarbeiten Know-how über die angewandte Führungs- und Verkaufspsychologie.
- Sie üben die Erfolgserkenntnisse ohne Druck von außen.
- Sie erproben die AGENS-Gesetze zur Mitarbeitersteuerung
- Sie trainieren Erfolgsmethoden zur persönlichen Weiterentwicklung
- Sie erfahren Möglichkeiten zur Stärkung Ihrer Mitarbeiter

Durchführung

2 Intensiv-Trainingstage Führung Basis Teil A



Praxisphase ca. 1-2 Monate Individuelle, schriftliche Beantwortung des Arbeitsbogens, Studium der AGENS-Unterlagen, Umsetzung der im Training gelernten Verhaltensweisen, Vorbereitung auf den zweiten Trainingsteil.



2 Intensiv-Trainingstage Führung Basis Teil B



Jeweils ca. 6-12 Monate Praxis. Umsetzung der im Training gelernten Punkte, Resultate erzielen.



2 Intensiv-Trainingstage Führung Aufbau

Verlangen Sie unser Angebot!

Programm AGENS - Basis Verkauf 2 x 2 Tage Führungstraining

1. Trainingstag:

Die Wirkung der erfolgreichen Führungskraft

- Lernen heisst verändern, Morgen etwas besser machen als heute.
- Erste Erkenntnisse beim Umgang mit Menschen.
- Führungsentwicklung ist immer auch Persönlichkeitsentwicklung
- Worauf kommt es an? Die Gesetze der zwischenmenschlichen Beziehungen.
- Gespräche führen heisst auch Menschen führen. Die Grundlagen der Wirkung und die Gesetze der Beeinflussung.
- Wir wirken immer, aber wollen wir immer wirken?
- Führen ist eine Frage der inneren Einstellung, der Grundhaltung und nicht der Rezepte.
- Urian unser emotionaler Begleiter hat immer Recht.
- Kann man auch negativ, "zwangsmotiviert" sein? Gründe zum Handeln.

2. Trainingstag:

Motivieren durch Ziele setzen oder vereinbaren, Lob oder Tadel.?

- Prospektives Verhalten, Grundeinstellung für zielorientierte Führung.
- Unterscheidung Zielvereinbarung und Zielentwicklung.
- Das Aufgabe - Zeit - Ziel - Modell.
- Der "Zugzwang" muss vom Mitarbeiter kommen. Konsequentes festlegen und vereinbaren von Zielen.
- Nicht der Druck auf die Mitarbeiter, sondern die Motivation ist entscheidend für den Erfolg. Verhaltensänderungen über den Mitarbeiter.
- Die 4 wichtigsten Führungsworte.
- Unterscheiden von nicht wollen und nicht können.
- Motivation über Emotion, nicht über die Logik - der Mitarbeiter im Mittelpunkt.
- Loben kommt von oben - Interesse kommt von innen.
- Testfragen, Aufgaben

3. Trainingstag:

Dringendes und Wichtiges unterscheiden. Das Zeitkapital sinnvoll einsetzen.

- Feedback mit Verhaltenskontrolle.
- Urteilen, Verurteilen? Feststellen statt bewerten als Alternative.
- RIP Routine, Innovation und Persönlichkeit. Entscheidend ist nicht möglichst viel, sondern des Richtige möglichst effizient zu erledigen.
- Es kommt drauf an was wir wollen, Erfolg ist freiwillig.
- Nicht wie viel Zeit wir zur Verfügung haben, sondern wofür!
- Die Wirkungsregeln für die Führungskraft
- Der Mitarbeiterreport als wirkungsvolles Führungsmittel.
- Aktives Anteilnehmen und andere Führungswerkzeuge
- Testfragen zur Zeit- und Arbeitstechnik
- Führungsgrundsätze Entscheidungshilfe oder Blockierung?

4. Trainingstag:

Entscheidungen rational oder emotional treffen?

- Die Führungspsychologie auf dem Prüfstand.
- Das Führungsgespräch - von der Unsicherheit zur Führungssicherheit.
- Führen heisst entscheiden, zu den richtigen Entscheidungen zu kommen.
- Die Sinnfrage oder das Ziel als Vision?
- Denkprozesse optimieren, schrittweise zur besten Lösung.
- Zuerst Informieren, dann Evaluieren.
- Der Entscheidungsprozess in der Gruppe.
- Erkennen von Taktiken, Methoden und zwischenmenschlichen Spielen.
- Mit Methoden von der Unsicherheit zur Sicherheit.
- Situativer Führungsstil heisst nicht kein Stil.
- Die eigene Meinung oder die beste Lösung in der Praxis durchsetzen?
- Präsentation der Praxis-systeme, Ausblick.

AGENS - Aufbau Führung jeweils 2 Tage Verhaltenstraining

5. Trainingstag:

Führen von Gruppen und im Team

- Feedback ohne Urteil. Gruppenphänomene und Besonderheiten. Gruppendruck etc.

6. Trainingstag:

Schwierige Situationen erfolgreich durchstehen

- Problembeladene Mitarbeitergespräche. Qualifikation, Entscheide und Veränderungen.

Weitere Trainingstage

Aufbau sind Kunden- und Teilnehmerbezogen

- Z.B. Umstrukturierung, Soziale Probleme, Führung nach oben, Führungsstrategien.

Intervalltraining:

Zwischen den Trainingsabschnitten.

- Umsetzen in Übungen und Lösen von praxisbezogenen Aufgaben sowie Vorbereitung.

Unsere Antwort an AGENS per FAX +41 52 317 10 29

Trainingsanfrage: Senden Sie uns ein Angebot für das **AGENS Führungstraining Basis** für 8 - max. 15 Personen.

Nehmen Sie mit mir Kontakt auf Telefon:

Name	<input style="width: 95%;" type="text"/>	Vorname	<input style="width: 95%;" type="text"/>	
Firma	<input style="width: 95%;" type="text"/>	Funktion	<input style="width: 95%;" type="text"/>	
Strasse, Nr.	<input style="width: 95%;" type="text"/>	Land/PLZ/Ort	<input style="width: 20%;" type="text"/>	<input style="width: 20%;" type="text"/>
Telefon	<input style="width: 95%;" type="text"/>	Fax	<input style="width: 95%;" type="text"/>	
E-Mail	<input style="width: 95%;" type="text"/>	Internet	<input style="width: 95%;" type="text"/>	
Mitteilung	<input style="width: 98%; height: 98%;" type="text"/>			



Dauer und Trainingszeiten

Basistraining 2 x 2 Tage in einem Abstand von ca. 4 - 6 Wochen, Aufbautrainings jeweils 2 Tage, Idealabstand ca. 6 - 8 Monate
Die Trainingszeiten sind jeweils auf die individuellen Bedürfnisse (Firma, Anreise, Trainingsort) abzustimmen.

Organisation und Medien

Ruhige Trainingsräume in angenehmer Umgebung beeinflussen das Training positiv. Ein Tageslichtprojektor sollte vorhanden sein. Die Sitzanordnung in U - Form ist ideal. Im Training wird mit den Unterlagen aus dem AGENS-Verlag gearbeitet. Alle Störungen von aussen sind zu vermeiden.

Teilnehmer

Die Teilnehmerzahl ist auf max. 15 Personen beschränkt. Direktunterstellungen sollten möglichst vermieden werden. Die Teilnehmer sollen unvoreingenommen teilnehmen können. Heterogene Gruppen in Bezug auf Erfahrung und Charakter beleben das Training.

VERKAUFEN

- Verkauf durch Persönlichkeit
- Verkaufstraining Innendienst
- Verkaufserfolge und Finanzdienstleistung
- Messe-
Ausstattungsverkauf
- Verkauf Spezial

FÜHREN

- Führung durch Persönlichkeit
- Führen und motivieren im Vertrieb
- Führen in der Gruppe
- Erfolgreiches Coaching
- Führung Spezial

VERHALTEN

- Gesprächsführung-
Verhandlung
- Ausbildung für Referenten
- Kundendienst und Kundenkontakt
- Rhetorik Wirkung
- Verhalten Spezial

Unser Angebot für Ihren Erfolg!



Stellen Sie Ihre Verhaltens- und Wirkungskompetenz auf den Prüfstand, erarbeiten Sie im AGENS - Training Möglichkeiten zur Steigerung Ihrer Erfolge.

Herzlichst Ihr Werner Breitenmoser



AGENS TRAINING AG

Vielen Dank für Ihr Interesse, wir beraten Sie gerne persönlich!