



S&P Unternehmerforum ist ein zertifizierter Weiterbildungsträger nach AZAV, Ö-Cert und DIN EN ISO 9001 : 2015.  
Wir erfüllen die Qualitäts-Anforderungen des ESF.

**S & P Unternehmerforum**  
Seminare - Inhouse-Trainings



## Zielgruppe:

- Geschäftsführer, Inhaber, Vorstände, Unternehmer, Prokuristen und Bevollmächtigte.
- Führungskräfte, Abteilungsleiter, Teamleiter, Personalleiter sowie Vertriebsleiter, Projektleiter und Einkaufsleiter, Produktionsleiter und kaufmännische Leiter.

## Ihr Nutzen:

### Tag 1

So gewinnen Sie Zeit!

Effektives Zeitmanagement im Team

### Tag 2

Meetings und Besprechungen ergebnisorientiert führen

Widerstände und Konflikte effizient meistern

## Ihr Vorsprung:

Jeder Teilnehmer erhält mit dem Seminar die S&P Tool Box:

- + S&P Checkliste: Wie organisiere ich meinen Arbeitsplatz richtig?
- + S&P Checkliste: Die ABC-Analyse – Prioritäten richtig setzen
- + S&P Checkliste: Identifizieren Sie Ihre Zeitdiebe und Zeitfresser
- + S&P Führungstool: Erfolgreiche Zielsetzungsprozesse
- + S&P Führungstool: Zielvereinbarungsgespräche effektiv führen
- + S&P Fallstudie: Diskussionen steuern und Entscheidungen herbeiführen
- + S&P Fallstudie: „Spielregeln“ vereinbaren im Projektteam

## Termine:

05.-06.08.2021

**Hamburg & Frankfurt**

19.-20.10.2021

**München & Bremen**

07.-08.12.2021

**Berlin & Erfurt**

## Preis:

**980,-- €**

zzgl. 19% MwSt.

Im Preis enthalten:  
Teilnehmerunterlagen als PDF,  
3-Gänge-Menü, Kaffee, Tee,  
Erfrischungsgetränke und Snacks  
in den Pausen

## Programm 1. Seminartag

09.15 Uhr **Begrüßung**  
Kaffee und Getränke

09.30 Uhr – 13.00 Uhr **So gewinnen Sie Zeit!**



### Zeit sparen im Arbeitsalltag

- > Zeitersparnis durch Selbstorganisation: den eigenen Arbeitsplatz richtig managen und interne Prozesse beschleunigen
- > Prioritäten richtig setzen – Welche Aufgaben sind wirklich wichtig?
- > Selbstmanagement statt Zeitmanagement: Konsequenter Umgang mit neuen Aufgaben und Informationsflut
- > Zeitdiebe erkennen und erfolgreich verhindern
- > Arbeitsabläufe konsequent planen, gliedern und bewältigen
- > Erfolgreiches Netzwerken – Wie Ihnen Ihr Netzwerk helfen kann


+ S&P Checkliste: *Wie organisiere ich meinen Arbeitsplatz richtig?*

+ S&P Checkliste: *Die ABC-Analyse – Prioritäten richtig setzen*

+ S&P Test: *Identifizieren Sie Ihre Zeitdiebe und Zeitfresser*

13.00 Uhr - 14.00 Uhr **Gemeinsames Mittagessen**

14.00 Uhr – 17.00 Uhr **Effektives Zeitmanagement im Team**



### Zeit gewinnen durch Zielvereinbarungen

- > Aufgaben und Zeitfenster im Team kommunizieren
- > Mitarbeiter mit Zielen führen: Ziele SMART formulieren
- > Kommunikationstechniken im Zielvereinbarungsgespräch
- > Wie motiviere ich mein Team? Schnellere Abläufe durch höhere Motivation
- > Gezielt delegieren - Aufgaben an die richtigen Teammitglieder vergeben
- > Konstruktive Feedbackgespräche führen
- > Was tun wenn der Mitarbeiter die Meilensteine nicht erreicht?

+ S&P Führungstool: *Erfolgreiche Zielsetzungsprozesse*


+ S&P Führungstool: *Zielvereinbarungsgespräche effektiv führen*

ab 17:30 Uhr **Offene Gesprächsrunde**

## Programm 2. Seminartag

08.15 Uhr **Begrüßung**  
Kaffee und Getränke

08.30 Uhr – 12.30 Uhr **Meetings und Besprechungen ergebnisorientiert führen**




### Schnelle und gute Lösungen in Meetings

- > Selbstsicher auftreten als Moderator
    - > Aktiv zuhören: Gespräche erfolgreich gestalten
    - > In entscheidenden Situationen das Ruder übernehmen - Techniken zur effektiven Gesprächslenkung
    - > Die 6 häufigsten Kommunikationshürden im Meeting überwinden
    - > Gruppendynamische Prozesse steuern und nutzen
    - > Fragetechniken gezielt einsetzen und Entscheidungen herbeiführen
  - > Informationsverlust vorbeugen: Ergebnisse protokollieren und Maßnahmenplan erstellen
- + *Fallstudie 1*: Die Kunst die richtigen Fragen zu stellen  
+ *Fallstudie 2*: Diskussionen steuern und Entscheidungen herbeiführen

12.30 Uhr – 13.30 Uhr **Gemeinsames Mittagessen**

13.30 Uhr – 16.30 Uhr **Widerstände und Konflikte effizient meistern**



### Bewährte Techniken der Konfliktlösung

- > Wenn die Gruppe nicht will: Widerstände gezielt auflösen
  - > Besserwisser, Streitsüchtige und Schüchterne: Techniken zum Umgang mit unterschiedlichen Persönlichkeitstypen
    - > Perspektivenwechsel - Verschiedene Sichtweisen berücksichtigen und Missverständnisse aus der Welt schaffen
    - > Mit Killerphrasen und Regelverletzungen richtig umgehen
  - > Entschärfen und Deeskalieren: 5 Strategien zur erfolgreichen Konfliktlösung
- + *Fallstudie 3*: Erfolge sichern, aus Fehlern lernen  
+ *Fallstudie 4*: „Spielregeln“ vereinbaren im Projektteam  
+ *Fallstudie 5*: Gekonnt visualisieren

ab 16:30 Uhr **Zusammenfassung und offene Gesprächsrunde**

## Referenten



### Achim Schulz

#### Fachbereich Führung mit System

Herr Achim Schulz gründete Schulz & Partner im Jahr 2007. Er berät seit 22 Jahren mittelständische Unternehmen und Banken.

Zu seinen Branchen-Schwerpunkten zählen Anlagenbau, Automotive, Banken, Gesundheitswesen, Handel, sowie Non-Profit-Organisationen.

Er berät Unternehmen in Umbruch- und Veränderungssituationen, bei der Organisation und Neuausrichtung des Vertriebs sowie in Team-Entwicklungsprozessen.

### Reiner Schon

#### Fachbereich Teamentwicklung

Herr Reiner Schon kennt die wesentlichen Facetten des Mittelstands sowie des Bankgeschäfts.

Er verfügt über „Insider-Wissen“, wenn es um die erfolgreiche Führung von größeren Mitarbeiterteams geht.

Aufgrund seiner Tätigkeit als Coach und Personalberater verfügt er über eine branchenübergreifende Expertise.

### Sandra Westphalen

#### Fachbereich Kommunikation & Vertrieb

Frau Sandra Westphalen berät Unternehmen, in den Bereichen Vertrieb und Telefonie.

Im Fokus der Trainings stehen erfolgreiche Kommunikation mit Kunden, Rhetorik, Moderation und überzeugende Präsentation.

Zu ihren Branchen-Schwerpunkten zählen Krankenhäuser, Hochschulen und Verwaltungen.

## Leistungsangebot von Schulz & Partner

- > Optimierungsprogramme zur Steigerung des Unternehmenswerts
- > Führungssysteme für mehr Unternehmenswachstum
- > Vertriebssteigerungs-Programme für Mittelstand und Banken
- > Rating- und Finanzierungsberatung
- > Operative Umsetzungsbegleitung und Interim-Management
- > Strategische Personalentwicklung mit dem 360° Feedback
- > Teamentwicklung und Führungskräfte trainings
- > Personalsuche und Personalauswahl

## Ihr Vorsprung in der Praxis



Gerne informieren wir Sie über weitere Seminare und Inhouse-Trainings. Sie erreichen uns auch über [www.sp-unternehmerforum.de](http://www.sp-unternehmerforum.de)

## Teilnehmer haben auch folgende Seminare gebucht:

- > **Richtig Führen im Vertrieb**  
Potentiale voll ausschöpfen – Umsätze steigern – Vertriebsziele sicher erreichen
- > **Bilanz-Wissen Kompakt**  
Bilanzen lesen, verstehen und steuern
- > **Geschäftsführung kompakt**  
3 Top-Bausteine für die Praxis: Das Unternehmen erfolgreich auf Kurs halten!
- > **Mit Motivation zu Spitzenleistungen**  
Richtig motivieren und Ziele sicher erreichen!
- > **Kompaktkurs Word, Excel & Co.**  
Die wichtigsten Funktionen für Anwender und Entscheider

Anmeldung online:

<https://sp-unternehmerforum.de/seminar-formular/>

oder E-Mail an: [service@sp-unternehmerforum.de](mailto:service@sp-unternehmerforum.de)

S&P Unternehmerforum

Seminare - Inhouse-Trainings

## Effektives Zeitmanagement

Seminarpreis: 980,-- € zzgl. 19 % MwSt. - Produkt-Nr. E14

Es gelten unsere AGB's, welche Sie unter [www.sp-unternehmerforum.de](http://www.sp-unternehmerforum.de) einsehen können.

Ja, ich nehme am folgenden Seminar teil (bitte auswählen):

05.-06.08.2021    Hamburg    Frankfurt

19.-20.10.2021    München    Bremen

07.-08.12.2021    Berlin    Erfurt



Bei Anmeldung eines 2. Teilnehmers erhalten Sie jeweils 10% Preisnachlass.

Nein, ich kann leider nicht teilnehmen. Bitte informieren Sie mich über weitere Veranstaltungstermine.

Nein, ich kann leider nicht teilnehmen. Bitte übersenden Sie uns die Vortragsunterlagen als PDF-Version gegen eine Schutzgebühr von 390,00 € zzgl. MwSt.

Wie sind Sie auf uns aufmerksam geworden? Vielen Dank für Ihre Auskunft.

Empfehlung

Internet

Newsletter

Seminarportal

Persönlicher Kontakt

Name und Position im Unternehmen

Unternehmen

Anzahl der Beschäftigten

Straße, PLZ / Ort

Telefon

E-Mail

Datum / Unterschrift

Diese Anmeldung wird durch meine Unterschrift verbindlich!

Service   
089/452 429 70-100