

Führung und Leadership

Professionelles Selbstmanagement

Wie man vom Gejagten zum Jäger wird.

Zurück zu mehr Selbstbestimmtheit, Arbeitseffizienz, Ausgeglichenheit und Zufriedenheit:

- Priorisieren: Dringend vs Wichtig
- Eule vs Lerche: Der Bio-Rhythmus
- Zeitdiebe erkennen und eliminieren
- Energieräuber identifizieren
- Die Legende vom Multitasking
- Die fünf Ebenen des Zeitmanagements
- Arbeitsethik und Modelle
- Auswahl der optimalen Kommunikationskanäle
- Management von Email & Co.
- Meetings richtig vorbereiten und konsequent führen
- Effizient delegieren
- Techniken zum Projektmanagement
- Fast reading
- Signale für „Burn out“ erkennen/ Work-Life-Balance

Professionelle Führung - Grundlagen

- Die Rolle der Führungskraft
- Führungsphilosophien und Führungsstile
- Das eigene Führungsverhalten erkennen
- Führen mit Zielen
- Delegieren und Kontrollieren
- Mitarbeitergespräche vorbereiten und führen
- Meetings effizient leiten
- Der Umgang mit „schwierigen“ Mitarbeitern
- Konflikte erkennen und auflösen
- Motivatoren und Demotivationen
- Eigene innere Konflikte managen
- Der Umgang mit Stress
- Präzise Kommunikation
- Einstellungsgespräche führen
- Feedback- und Kritikgespräche führen
- Veränderungen kommunizieren

Führen im digitalen Zeitalter

Bewährte Verhaltensmuster und Führungsstile erfahrener Führungskräfte greifen in der Generation Y und Z immer weniger. Die Toleranz, Geduld und Loyalität ist gering – die Erwartungen an Führung dagegen sehr hoch. Um in diesem Spannungsfeld zu bestehen, braucht es ein neues, modernes Führungsverständnis und Rollenbild. Dieses Seminar legt die Grundlage dafür und zeigt auf, wie man heute durch echte **Leadership** aus Mitarbeitern **Hochleistungsteams** macht.

Das spezielle Seminar unterstützt Sie dabei, die besten Mitarbeiter der nächsten Generation zu gewinnen, zu binden und zu entwickeln sowie die damit verbundenen Wertedifferenzen und Konflikte zu bewältigen.

Gleichzeitig zeigt es auf, wie „agile Teams“ ohne „Macht“ und Fachkompetenz erfolgreich geführt werden können.

Horse assisted Coaching

Leadership-Training mit Pferden als Co-Coaches

Für alle, die ihre natürliche Autorität, Souveränität, Führungsstärke, Durchsetzungsfähigkeit und Empathie verbessern und dabei authentisch bleiben wollen.

Nach diesem Seminar sind Sie sich selbst bewusster. Sie können Ihre Potentiale besser nutzen, erkennen Situationen emphatischer und handeln authentischer. Sie setzen Ihre Interessen souveräner, mit klarerer Kommunikation und Respekt durch. Mitarbeiter, Kollegen, Teams und Partner werden Ihnen noch mehr vertrauen und folgen. Bei diesem hocheffizienten Coaching werden Pferde als Co-Coaches eingesetzt. Reit- und Pferdeerfahrung sind nicht erforderlich.

Mehr Informationen:

www.michael-krautwald.de/seminar-horse-coaching/index.html

Präsentieren - Verkaufen - Verhandeln

Souverän präsentieren - Grundlagen

Halte keine Vorträge – mache eine Show daraus!

Das Präsentationstraining vermittelt das Know How zum souveränen Überzeugen einer Gruppe:

- Auftritt
- Optimale verbale Kommunikation
- Einsatz der Körpersprache und Stimme
- Klare Struktur
- Ideale Chartgestaltung
- Interaktion mit den Teilnehmern
- Effiziente Vorbereitung und Erstellung
- Souveräner Umgang mit Einwänden und kritischen Situationen
- Einsatz von Technik und Medien
- Umgang mit Stress, Nervosität und Lampenfieber
- Spaß am Präsentieren

Pitch-Theater

In Wettbewerbspräsentationen überzeugen

Das Training/Coaching vermittelt gezielt und erfolgreich, wie Sie in einer Pitchsituation gegen mehrere Konkurrenten den entscheidenden Unterschied machen und sich durchsetzen.

Hier stehen nicht die - in der Regel austauschbaren - Inhalte im Vordergrund, sondern Auftritt, Wirkung, Dramaturgie, Casting, Interaktion, Begeisterung und Inszenierung. Dabei werden die neuesten (seriösen) wissenschaftlichen Erkenntnisse genutzt, wie Menschen tatsächlich Entscheidungen treffen und anschaulich vermittelt, wie Sie das ganz konkret für sich nutzen können.

Mit diesem erweiterten und bewährten Skillset werden Sie Pitches in Zukunft nicht nur deutlich effizienter managen können, sondern auch erfolgreicher.

Effizient überzeugen und verkaufen

Reden ist Silber, Schweigen ist Gold – und Zuhören Platin.

Das Verkaufstraining beinhaltet die wichtigsten Überzeugungstechniken des persönlichen Gesprächs:

- A.I.R.B.U.S.-Modell für strukturiertes Verkaufen
- Verkaufspsychologische Grundlagen
- Optimale Gesprächstechnik
- Richtige Fragetechnik
- Überzeugende Argumentation
- Souveräner Umgang mit Einwänden
- Wirksame Verkaufstechniken und Kniffe
- Gezielter Einsatz von Körpersprache
- Konsequente Abschlussorientierung
- Das dazu notwendige Selbstbewusstsein

Erfolgreich verhandeln

Alles hat drei Seiten. Eine, die Du siehst, eine, die ich sehe, und eine, die wir beide nicht sehen.

Das Verhandlungstraining schult auf Basis des Harvard-Konzeptes diese „dritte Seite“ sichtbar zu machen und so auch schwierige Situationen zielorientiert zu meistern:

- Häufigste Verhandlungsstile und -typen
- Wichtigste verhandlungspsychologische Techniken
- Das HARVARD-Konzept des Verhandeln
- Analyse der Körpersprache des Verhandlungspartners
- Souveräner Umgang mit schwierigen Situationen und „harten“ Verhandlungspartnern
- Wirksame Überzeugungstechniken
- Kontrolle der eigenen Emotionen
- Verhandlung in/mit Gruppen
- Verhandeln am Telefon

Coaching und Consulting

Personal Coaching

Individuelle Unterstützung für Unternehmer, Führungskräfte und Experten:

- Standortbestimmung
- Zielfindung und Priorisierung
- Unterstützung bei wichtigen Entscheidungen
- Erkennen von Demotivatoren und Barrieren
- Das „Innere Team“ aufstellen
- Blinde Flecken erkennen
- Weiterentwicklung der persönlichen Skills : Soziale Kompetenz, kommunikative Kompetenz, Führungskompetenz
- Lösen von intra- und interpersonellen Konflikten
- Work-Life-Balance, etc.

Management Coaching/ Chance Management

Professionelle Moderation von Veränderungsprozessen:

- Standortbestimmung
- Visionsarbeit und Ziele
- Positionierung und „Identität“
- Strategieentwicklung
- Strukturen und Prozesse
- Maßnahmenentwicklung
- Unterstützung bei der Implementierung

Aktiver Beirat/Advisor

Mittelfristige Begleitung des Topmanagements als aktiver Beirat und persönlicher Coach

- Aufbau und Entwicklung von Unternehmen
- Vorbereitung und Unterstützung bei Exit-Strategien
- Begleitung von M&A Prozessen

Referenzen – Coaching, Beratung und Trainings aus der Praxis für die Praxis

Über 20 Jahre Managementenerfahrung und Insiderkenntnisse als Unternehmer, Gründer, Gesellschafter und Geschäftsführer in der Agentur-, Medien- und Media-Branche.

16 Jahre Trainings-Erfahrung mit über 2.000 Teilnehmern aus führenden Media-, Werbe- und Onlineagenturen, Vermarktern, Medienproduktionen, Technologie-Unternehmen und Finanzdienstleistern.

Seit 10 Jahren Coach von Top-Managern und Unternehmern. Begleitung von der Gründung über Change-Projekte bis hin zum Verkauf.

Kontakt:

+33 6 70 40 54 26
mk@michael-krautwald.de
www.michael-krautwald.de
Lieu dit Argoumbat
F-82500 Beaumont de Lomagne

Oder auf Facebook, LinkedIn und Xing.

Le petit Château Argoumbat

Coach & Relax

Coaching a la carte im Urlaub

Verbringen Sie ein paar Tage Entspannung oder einen längeren Urlaub auf dem Landgut Argoumbat in Südfrankreich und verbinden das mit einem exklusiven persönlichem Coaching a la carte. Umfang, Inhalte und Investition stimmen wir nach Ihren Wünschen, Anforderungen und Möglichkeiten ab.

Wenn Sie mögen, lassen Sie sich gern von Partner/Freunden/Familie begleiten.

Mehr Informationen auf Anfrage.

Off-Sites & Retreats auf „Le petit Château Argoumbat“

Unterbringung von bis zu 30 Gästen, Seminarraum, Teambuilding-Aktivitäten, Yoga, Koch-Sessions etc.

Attraktive All-Inclusive-Angebote inkl. Unterbringung, Verpflegung und Transfer.

Die Anreise von Deutschland ist schnell und günstig via Toulouse (TLS). Direktflüge von vielen deutschen Flughäfen.

www.argoumbat.com

