

Managementtraining für Führungskräfte und Mitarbeiter

„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

Neu: „Leadership & Generation Y“

Erfolgreiche Führung in Zeiten des Wertewandels

Viele bewährte Führungsmodelle, Instrumente und Systeme greifen in der Generation Y nicht mehr ausreichend.

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. Inhalte:

- Recruiting und Auswahl
- Arbeits- und Organisationsformen
- Anreizmodelle
- Führungsmodelle
- U.v.m.

„Leadership“

Mitarbeiter authentisch führen

Teams zu Hochleistungen führen und als Führungskraft in der Balance bleiben.

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

„Kunden effizienter managen“

Der Kunde steht im Mittelpunkt – und damit automatisch auch immer „im Weg“.

Kunden führen statt ihnen zu folgen und damit die Zufriedenheit, Bindung und Wirtschaftlichkeit steigern.

- Wichtiges und Dringendes unterscheiden
- Prioritäten setzen
- Aktiv Konzepte, Ideen und Angebote verkaufen
- Gespräche optimal vorbereiten und führen
- „Nein“-Sagen ohne Konsequenzen
- Mit Konflikten und „schwierigen Kunden“ umgehen
- Seine eigenen Ressourcen optimal managen
- Doppelarbeiten und Nachbesserungen vermeiden

Kommunikationstraining für Mitarbeiter und Führungskräfte

„Professionell kommunizieren“

Reden sie noch oder werden Sie schon verstanden?

Rhetorik Grundlagen-Training für effizientere interne und externe Kommunikation:

- Verbale Kommunikation
- Körpersprache
- Vokale Kommunikation, Stimme
- Aktives Zuhören
- Situative Fragetechniken
- Überzeugende Argumentationstechniken
- Häufige Missverständnisse und Störungen
- Informationsaufnahme und -speicherung
- Sichere Kommunikation am Telefon
- Kommunikation und Status
- Kommunikation konfliktärer Themen

„Souverän präsentieren“

Halte keine Vorträge – mache eine Show daraus!

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

- Inszenierung des Auftritts
- Optimale verbale Kommunikation
- Einsatz der Körpersprache und Stimme
- Struktur und Dramaturgie
- 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 Wettbewerbs-präsentationen überzeugen“

Präsentationscoaching für Fortgeschrittene

„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
- Gezielter Einsatz von Körpersprache
- Konsequente Abschlussorientierung
- Das dazu notwendige Selbstbewusstsein

„Überzeugend 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 Verhandels
- 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

Persönlichkeitsseminare in Südfrankreich

Persönlichkeits-Training mit Pferden als Co-Coaches, 2 Tage

Sechs Wochenendtermine in 2017

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 klarer Kommunikation und Respekt durch. Mitarbeiter, Kollegen, Teams und Partner werden Ihnen noch mehr vertrauen und folgen. Bei diesem Coaching werden Pferde als Co-Coaches eingesetzt. Reit- und Pferdeerfahrung sind NICHT erforderlich.

Mehr Informationen:

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

„Carpe vitam“ – Orientierungs- und Persönlichkeitsseminar, 3,5 Tage

„Träume nicht Dein Leben, lebe Deinen Traum“

Dreieinhalb Intensive Tage für Menschen, die sich neu ausrichten wollen, vor wichtigen Entscheidungen stehen oder große Aufgaben vor sich haben.

Nach dem Seminar haben Sie mehr Klarheit über Ihre Werte, Bedürfnisse und Ziele, eine bessere Selbst- und Fremdwahrnehmung, eine höhere soziale Kompetenz und Empathie sowie mehr Mut, Grenzen zu setzen und wichtige Entscheidungen zu treffen.

Mehr Informationen:

www.michael-krautwald.de/seminar-carpe-vitam/

Neu: Coach & Relax

Coaching a la carte im Urlaub

Sie verbinden ein paar Tage Entspannung oder einen 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.



Der Seminarort: Ein altes Landgut in der Gascogne nahe Toulouse

Der Perspektiven- und Kontextwechsel verstärkt die Erfahrungen und verankert die Erkenntnisse. Das Seminar wird dadurch für jeden Teilnehmer effektiver.

Für alle Gäste bestehen attraktive All-Inclusive-Angebote inkl. Unterbringung, Verpflegung und Transfer.

Die Anreise von Deutschland ist schnell und günstig via Toulouse (TLS). Direktflüge von fast allen Deutschen Flughäfen.

www.argoumbat.com

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

Referenzen – Coaching und Trainings aus der Praxis für die Praxis

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

15 Jahre Trainings-Erfahrung mit über 1.500 Teilnehmern aus führenden Media-, Werbe- und Onlineagenturen, Vermarktern, Medienproduktionen, Technologie-Unternehmen und Banken.

Seit 8 Jahren Coach von Top-Managern und Unternehmern. Begleitung von der Gründung über Change-Projekte bis hin zum Verkauf.

Mitarbeiterauswahl und Entwicklung

Konkrete und effiziente Unterstützung bei wichtigen Personalentscheidungen mit Hilfe von profilingvalues:

- Auswahl des am besten geeigneten Bewerbers
- Gezielte Entwicklung von High Potentials
- Analyse des Führungspotentials bei Beförderungen
- Unterstützung von Mitarbeitern in „Krisen“
- Grundlage für gezielte Schulungen/Trainings
- Hohe Akzeptanz der Ergebnisse

profilingvalues – werteorientierter Persönlichkeitstest

Profilingvalues steigert die Erfolgsquote in der Personalauswahl, Personalentwicklung und Organisationsentwicklung.

Mit einem einzigartigen Testverfahren stellt profilingvalues die Neigungen, Fähigkeiten, Kompetenzen, Interessen und Potenziale von Bewerbern, Mitarbeitern und Führungskräften dar, misst die „inneren Werte“ und die gegenwärtige Situation eines Menschen. Das „Können“ wird dem „Wollen“ gegenübergestellt.

Profilingvalues gibt ganz konkrete Entwicklungsempfehlungen und trägt nachhaltig zur Förderung der Leistungsfähigkeit und Motivation des einzelnen, von Teams und der ganzen Unternehmensentwicklung bei.

Einziges valides und reliables psychografisches Testverfahren. Onlinebasierte Befragung (nur 20 Minuten), umfassender individueller Report und persönliche Interpretation mit konkreten Empfehlungen. Zertifiziert als Master Class Anwender.

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.