



Training

Coachingkompetenz für Führungskräfte

Erweiterung Sie Ihre
Handlungskompetenz, um die Potenziale
Ihrer Mitarbeiter zu fördern



**Führungskräfte- &
Vertriebstrainerin
Business Coach**



Training

Ihr Nutzen

Ihre Mitarbeiter bei der Erreichung ihrer Ziele zu fördern und zu unterstützen gehört in ihren Verantwortungsbereich als Führungskraft. Diese anspruchsvolle Aufgabe gelingt, wenn Ihnen ein breites Spektrum an Führungsinstrumenten zur Verfügung steht.

Erfahren Sie, wie Sie mit speziellen Methoden des Coaching die Ressourcen und die Eigenverantwortlichkeit Ihrer Mitarbeiter entwickeln.

In diesem Training erfahren Sie praxisnah eine wertvolle Erweiterung Ihrer Handlungskompetenz, um die Potenziale Ihrer Mitarbeiter noch besser zu mobilisieren. Damit entlasten Sie sich gleichzeitig in Ihrer Führungsarbeit und füllen Ihre Führungsrolle als wirksamer Prozessbegleiter situativ und effektiv aus.

Sie setzen sich mit den Facetten Ihrer Rolle als Führungskraft, Berater und Coach auseinander.

Beschreiten Sie neue Wege durch qualifiziertes Coachen der Mitarbeiter zum Nutzen für alle Beteiligten.



Training

Ziele und Inhalte

- Definition von Business Coaching
- So ordnen Sie das Coaching als Führungsinstrument ein
- Chancen/Grenzen des Coaching durch den Vorgesetzten:
Rollenklärung: Führungskraft, Berater, Coach
- Formen von Coaching
- Anforderungen an einen erfolgreichen Coach
- Die eigene Klarheit und Haltung überprüfen
- Kommunikative Kompetenz und Empathie
- So gestalten Sie einen erfolgreichen Coachingprozess/
ein Coachinggespräch mit Ihren Mitarbeitern
- Struktur und Vorgehensweisen im Coachinggespräch
- So bereiten Sie das Mitarbeitercoaching vor
- Fragetechniken, die Sie im Coaching gezielt einsetzen
- Coaching-Werkzeuge und Interventionsmöglichkeiten
- So nutzen Sie die Coaching-Werkzeuge für sich selbst
- Selbstreflexion und Eigenentwicklung

Sie erweitern Ihre Führungskompetenzen, Sie vertiefen den Kontakt zu Ihren Mitarbeitern und schaffen Vertrauen.

Damit lösen Sie Blockaden bei Mitarbeitern und im Team und leisten so wertvolle Unterstützung.



Training

Die Zielgruppe

Alle Führungskräfte, Personalverantwortliche, Projekt- und Teamleiter

Methoden

Praxisorientiertes, führungsrelevantes Präsenztraining: Trainer-Input, Einzel- und Gruppenarbeit, Teilnehmer- und Trainerfeedback, auf Wunsch videounterstützte Rollentrainings, Diskussionen, Übungen und Hilfe zum Transfer in den Alltag, individuelle Coaching Gespräche

Sie erhalten Zeit und Raum, sich selbst zu reflektieren und neue Varianten sowie Verhaltensweisen auszuprobieren.

Inhouse-Training

Teilnehmerzahl

Dauer

Maximal 8 Personen

2 Tage

Seminar-Ort

Termin

Wird durch den Kunden festgelegt

Nach
Absprache



Referenzunternehmen

- AOK – die Gesundheitskasse Bayern
- Barthelmess
- CIP GmbH
- Colt Telekom GmbH
- Commerzbank AG
- Deutsche Bank AG
- DSE GmbH
- Fraunhofer IWU
- GEFA Gesellschaft für Absatzfinanzierung mbH
- GRUNDIG AKADEMIE
- Haufe Akademie
- ias academy
- IME-Seminare
- IKK Südwest
- LBS Wohnbau AG
- Leoni AG
- Non-Profit-Organisationen
- Raiffeisen- und Volksbanken
- R+V Versicherung AG
- Roche Diagnostics Deutschland GmbH
- Sparkassensektor
- Stadtverwaltungen
- Steuerberater/Wirtschaftsprüfer
- WISO-Führungskräfteakademie



Referenzprojekte

- **Führungstraining/Führungskräfteentwicklung:**
Langjährige Erfahrung mit unterschiedlichen Themen der Führungsarbeit (offen und Inhouse), Unterstützung durch Beratung, Konzeption und Durchführung von Trainings, Begleitung am Arbeitsplatz durch ToJ oder Coaching, ggf. Teamworkshops
- **Neu in Führung und Vom Kollegen zum Vorgesetzten:** Im offenen Seminar und Inhouse, Konzeption, Training und Coaching
- **Frauen und Führung - die erfolgreiche weibliche Führungskraft:**
Seminar Konzeption, Training, Expertenberatung und Coaching (unterschiedliche Branchen, offene Seminare und Inhouse)



Referenzprojekte

- **Seminarreihe Talent Management:**
Mitentwicklung einer Inhouse-Seminarreihe, Training von verschiedenen Modulen, Begleitung durch Coaching und Training on the job (Krankenkassen, Banken, Immobilien- und Baubranche, uvm.)
- **Die Führungskraft als Vertriebscoach und Coaching-Kompetenz:** Konzeption, Trainingsprogramme, Workshops, Einzelcoachings für Führungskräfte im Dienstleistungsvertrieb
- **Konfliktmanagement für Führungskräfte:**
Bestandsaufnahme, Konzeption, Training, Coaching (Banken, Krankenkassen, Steuerkanzleien), ggf. Praxisbegleitung (offene Seminare, Inhouse)
- **Einführung neuer Führungsinstrumente:** z. B. Führen mit Zielen und Mitarbeiter-Jahresgespräch, neues Beurteilungssystem: Beratung, Trainingskonzeption und -durchführung, Coaching



Die Trainerin

Doris Stein-Dobrinski ist gefragte Führungskräftetrainerin, Management Consultant, Führungskräfteentwicklerin, Wirtschaftsmediatorin und Business Coach. Sie verfügt über Know-how aus 20 Jahren Beratung, Training und Coaching sowie über Praxiserfahrung in Vertrieb und in der Führung in unterschiedlichen Branchen. Zu ihren Kunden zählen sowohl Dax-Konzerne (Commerzbank AG, Deutsche Bank AG, Siemens AG) als auch mittelständische Unternehmen und Non-Profit-Organisationen. Schwerpunkt ist dabei die Dienstleistungsbranche, z. B. Banken, (Kranken)-Versicherungen, IT, Beratungsunternehmen, Medizintechnik, die Immobilienwirtschaft u.v.m.

Sie erleben aktivierende praxisnahe Trainings auf der Basis neuester Erkenntnisse und Sie erhalten wertvolle Tipps, die Sie in Ihren Führungsaktivitäten unmittelbar nach vorne bringen – bei Bedarf auch in Englisch.

Kontakt:

Doris Stein-Dobrinski
Gartenstraße 34
91091 Großenseebach

fon: +49 (0)9 135 – 735 87 77
mobil: +49 (0)1 72 – 8 94 54 43
Internet: www.doris-stein-dobrinski.de
E-Mail: mail@doris-stein-dobrinski.de