



Training

Mitarbeiterjahresgespräche souverän und partnerschaftlich führen

In diesem Führungstraining erhalten Sie das notwendige Rüstzeug, um im Gespräch die Zusammenarbeit mit Ihren Mitarbeitern positiv und erfolgreich zu gestalten.



**Führungskräfte- &
Vertriebstrainerin
Business Coach**



Training

Ihr Nutzen

Heute wird von Führungskräften erwartet, ihre Mitarbeiter so zu motivieren und zu führen, dass sie ihre Fähigkeiten in vollem Umfang einsetzen und die vereinbarten Ziele erfüllen.

Das Mitarbeitergespräch ist ein wichtiges Instrument kooperativer Führung und ein wesentlicher Beitrag zum Unternehmenserfolg.

Die Kunst besteht darin, als Führungskraft dieses Gespräch strukturiert vorzubereiten und es klar, kompetent und sensibel durchzuführen.

Dieses Training zeigt Wege, mit professionellen Mitarbeitergesprächen die Vertrauenskultur, Motivation und Qualität der Zusammenarbeit im Unternehmen zu fördern und Mitarbeiter systematisch und individuell zu entwickeln.

Sie beugen Demotivation durch Partizipation vor und unterstützen ihre Mitarbeiter in schwierigen Situationen sowie bei problematischen Themen.



Training

Ziele und Inhalte

Die Grundlagen des Jahresgesprächs

- Die Führungskraft als direkter Personalentwickler der Mitarbeiter
- Einen eigenen Gesprächsleitfaden entwickeln

Effiziente Vorbereitung des Gesprächs

- Das Mitarbeiter-Jahresgespräch vs. Führungsalltag
- Beobachtungen sammeln, um Beurteilungsfehler zu vermeiden
- Einschätzungen an Bezugsgrundlagen objektivieren

Klare Definition von Zielen

- Zielorientierte Führung und Zielarten (operative Ziele/Verhaltensziele)
- Zielformulierung, Qualifizierung und Quantifizierung

Gesprächsinhalte und die Durchführung

- Der äußere Rahmen: Einstieg und Gesprächsablauf
- Rückschau: Beurteilung des vergangenen Jahres, Neuvereinbarung
- Dokumentation und Gesprächsabschluss

Methoden der Gesprächsführung

- Konstruktive Grundhaltung und Gesprächsinterventionen
- Feedback- und Fragekompetenz
- Anerkennung und Kritik wirksam besprechen

Schwierige Situationen im Gespräch



Training

Die Zielgruppe

Führungskräfte und Führungskräftenachwuchs, die das Mitarbeitergespräch, Zielvereinbarungen und das Beurteilungsgespräch trainieren, reflektieren und Ihre bisherige Gesprächsform optimieren wollen.

Methoden

Praxisorientiertes Präsenztraining: Einzel- und Gruppenarbeit, Rollentrainings, Diskussion von Praxis- und Best-Practice-Beispielen, Erfahrungsaustausch, Trainer-Input, individuelles Feedback, Selbstreflexion

Inhouse-Training

Teilnehmerzahl

Dauer

Maximal 12 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