

## **Trainingskonzept und Angebot für das Training ÜBERZEUGEND FÜHREN Teil 2**

### **Trainingsziele**

Durch diese weiterführende Trainingsmaßnahme wird das Verstehen und Erkennen persönlicher Verhaltensweisen weiter unterstützt, sowie die Wirkung des Trainings ÜBERZEUGEND FÜHREN 1 aufgefrischt und verstärkt. Dieses Training wird von jedem einzelnen Teilnehmer geprägt und ist auf das Finden individueller Lösungen ausgerichtet.

Durch die Wege zur Lösung der nachfolgend beschriebenen Inhalte erhalten die Teilnehmer eine Hilfe zur persönlichen Weiterentwicklung.

### **Trainingsinhalte**

#### **Modul 1:**

#### **Auffrischung, Vertiefung Teil 1 / Erkennen der eigenen und der Persönlichkeitsstrukturen der Mitarbeiter:**

- Was wurde vom Training ÜBERZEUGEND FÜHREN Teil 1 in die Praxis umgesetzt?
- Welche Erfahrungen wurden gemacht?
- Das persönliche INSIGHTS-Präferenz-Profil kennenlernen und die dadurch bedingten kommunikativen Zusammenhänge der unterschiedlichen Persönlichkeitsbilder verstehen.
- Eigene Stärken erkennen und die Chancen entdecken.
- Kommunikationsstrukturen überprüfen und optimieren.
- Das Potential kooperativer Zusammenarbeit und die Nutzung unterschiedlicher Fähigkeiten und Sichtweisen erkennen und nutzen.
- Entscheidung zu persönlichen Konsequenzen.
- Welche Schwerpunkte erkenne ich in meinem persönlichen Präferenz-Profil?
- Mit welchen Stärken kann ich zur optimalen Kommunikation mit den Mitarbeitern und im Team beitragen?
- Wie ist das Gesamtteam der Seminargruppe strukturiert und was können wir voneinander lernen?
- Einschätzung der jeweiligen Gesprächspartner.
- Behandle Andere so, wie sie behandelt werden wollen!

## **Trainingsinhalte (Fortsetzung)**

### **Modul 2:**

#### **Kommunikation im Team (mit hohen Outdoor-Anteilen):**

Die Teilnehmer sollen

- sich in ihrer Individualität in das Team einbringen
- das Potential kooperativer Zusammenarbeit und die Nutzung unterschiedlicher Fähigkeiten und Sichtweisen erkennen.
- ihre Kommunikationsstrukturen überprüfen und optimieren.
- den Erfahrungsaustausch mit Ihren Mitarbeitern intensivieren und Impulse zu gegenseitiger Hilfestellung erhalten.
- bei schwierigen Kooperationsaufgaben gemeinsam Lösungsstrategien entwickeln, umsetzen und sich gegenseitig im Arbeitsalltag unterstützen (auch unter Zeitdruck),

Durch gemeinsames Erleben im außergewöhnlichen Rahmen „Natur“ sollen neue Impulse für die Dynamik bei der Kommunikation mit den Mitarbeitern möglich werden und die Erreichung der obigen Ziele unterstützen.

### **Modul 3:**

#### **Konfliktmanagement und Praxistag:**

Konflikte bringen Stress, verbrauchen Energie, rauben Zeit, sind gesundheitsschädlich, unwirtschaftlich und nagen am Selbstwertgefühl.

- Was ist ein Konflikt?
  - Vorausschauendes Handeln: Wie können wir Konflikten vorbeugen? Risiken erkennen und ansprechen.
  - Einen konstruktiven Umgang mit Konflikten entwickeln und erleben.
  - Aus Konflikten lernen bedeutet, sich selbst zu verändern.
  - Umgang mit Konflikten: Aktives Zuhören und richtiges Verstehen.
  - Wie wichtig ist die richtige Sprache / Formulierung?
  - Die innere Einstellung: Konflikte gehören zum täglichen Leben.
  - Umgang mit Spannungssituationen meistern und Konflikte als Chancen sehen.
  - Konfrontationen versachlichen: Umgang mit persönlichen Angriffen.
  - Konflikte auf der Sachebene / Die „Zwei-Gewinner“-Strategie.
  - Gesprächsführung in schwierigen Situationen: Die wichtigen Phasen des Konfliktgespräches.
- 
- Erfahrungsberichte der Teilnehmer.
  - Wo und wie hat sich das Team weiterentwickelt?
  - Lösen von anspruchsvollen, aktuellen Praxissituationen mit den Erkenntnissen aus den Themen der ersten zwei Module.
  - Welche Erkenntnisse haben wir durch das Instrument INSIGHTS-Präferenz-Profil im Umgang mit unseren Mitarbeitern und Kollegen gewonnen?
  - Erstellen eines konkreten und persönlichen Aktionsplans.

## Das Trainingskonzept

Das INTEGRAL - Trainingskonzept erreicht seine **nachhaltigen Erfolge**, weil es in **drei Schritten** Wissen vermittelt, praktisches Erleben bewirkt und damit die persönlichen Führungsqualitäten fördert und optimiert.

### 1. Schritt: Training

- Im Training werden durch gruppensdynamische Methoden (Mischung aus Vortrag, Einzel- und Gruppenaufgaben, Rollenübungen und Diskussionen, Outdoor-Teamübungen) Erkenntnisse aufgefrischt, **praktisches Wissen** vermittelt und Impulse gegeben.
- Es erfolgt eine Unterstützung des Trainings durch schriftliche Unterlagen, Merkkarten und gemeinsam erarbeitete Leitfdäden.

### 2. Schritt: Praxisphasen

- In der Zeit zwischen den Trainingstagen werden Sie durch eigene Zielsetzungen, bezogen auf Ihre Führungsaufgabe, zur bewussten Umsetzung Ihrer Erkenntnisse in die eigene Praxis angeregt. Wissen wird somit zur erlebten Erfahrung, über die jeder Teilnehmer am nächsten Trainings-Modul berichtet.

### 3. Schritt: Langzeitwirkung

- Der Austausch von konkreten Praxiserfahrungen macht die Optimierung des Führungsstils schon während des Trainings möglich.
- Dauerhafte Verhaltensänderungen brauchen Zeit. Die durch den Wechsel von Trainings-Modulen und praktischer Anwendung erworbenen Erfahrungen über eine längere Zeitspanne führen zum persönlichkeitsgerechten Führungsverhalten und dadurch zu einer Langzeitwirkung.

INTEGRAL TRAINING ist deshalb ein **Intervall- Training** mit Praxisphasen von jeweils einigen Wochen zwischen den Trainings-Modulen.

Teilnehmerkreis: Führungskräfte, die das Training **ÜBERZEUGEND FÜHREN 1** absolviert haben.

Termine 1.F2-2020: **Modul 1:** 17. + 18. 09. 2020

**Modul 2:** 14. + 15. 10. 2020

Im Modul 2 ist eine Übernachtung zwischen den Trainingstagen erforderlich!

**Modul 3:** 12. + 13. 11. 2020

(jeweils 1. Tag: 9.00 - 18.00 Uhr / 2. Tag: 8.00 – 15.00 Uhr)

Veranstaltungsort:

AKZENT Hotel Surendorff\*\*\*\*  
Dinglingsweg 1, 49565 Bramsche (bei Osnabrück)  
www.hotelsurendorff.de info@hotelsurendorff.de  
Tel.: 05461 / 9302-0

Gebühr:

€ 4.850,00 + MWSt (pro Teilnehmer)  
inklusive Mittagessen, Pausengetränke, Merkkarten, Theoriehefte,  
Sammelordner, Persönlichkeitsprofil und andere Trainingshilfsmittel.

Trainingsleiter:

Helmut Schöder und Co-Trainerin im 2. Modul

INTEGRAL TRAINING  
Helmut Schöder  
Espenweg 3  
D - 48431 Rheine

Tel. : +49 (0) 5971 899 5005  
Mobil: +49 (0) 171 777 4243

helmut.schoeder@integraltraining.de

www.helmut-schoeder.de  
www.integraltraining.de

Lizensierter Insights  
Discovery® Berater



**Anmeldung an:** [E-mail: helmut.schoeder@integraltraining.de](mailto:helmut.schoeder@integraltraining.de)

oder per Post an:

**INTEGRAL TRAINING**

Helmut Schöder  
Espenweg 3

48431 Rheine

**ANMELDUNG** zum externen INTEGRAL TRAINING **ÜBERZEUGEND FÜHREN Teil 2 (1.F2-2020)**

Name / Vorname

Abteilung / Funktion

- 
1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_

Absender:

Name / Firma: \_\_\_\_\_

Straße: \_\_\_\_\_

PLZ Ort: \_\_\_\_\_

Telefon: \_\_\_\_\_

Fax: \_\_\_\_\_

Eventuelle organisatorische  
Rückfragen an: \_\_\_\_\_

---

Ort

Datum

Stempel / Unterschrift