

Führen I

für Praktiker:innen

Ein Training für Menschen, die die Kunst des Führens tagtäglich erfolgreich anwenden wollen.

Erfolgreich führen

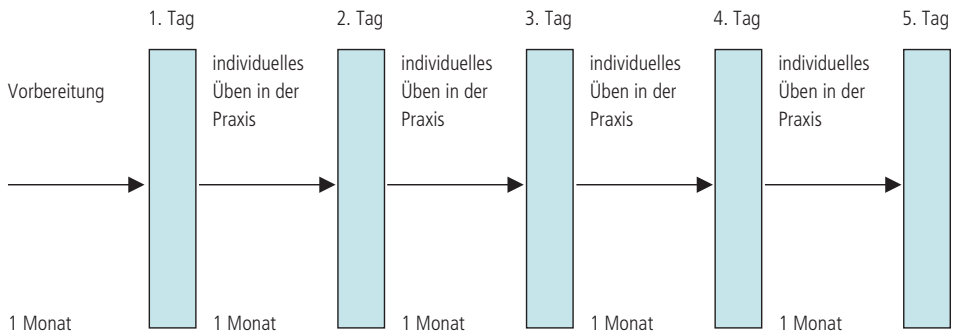
Um erfolgreich führen zu können, reicht es heute nicht mehr aus, zu wissen, wie man führt, man muss es **können**.

Beim Führen ist es wie beim Fussball. Viele wissen, wie man es richtig machen sollte, sie können es aber nicht meisterhaft in die Tat umsetzen. Um Profi zu werden, braucht es **sehr viel Übung** – beim Führen genauso wie beim Fussball.

Deshalb vermittelt dieses Training keine neue Theorie. Hier werden Sie von einem **Trainer aus der Praxis für die Praxis** vorbereitet.

Ausgangspunkt sind Sie. Anhand von praktischen Übungen wird Ihnen bewusst, was Sie bereits können und was Sie gut machen. Gleichzeitig erfahren Sie auch, was Sie noch verbessern können. Das wird dann im Training und in der täglichen Praxis so lange geübt, bis Sie Ihre gewünschten Resultate erzielt haben.

Dieses Training ist also für Menschen geeignet, die gewillt sind, ihre Leistungen beim Führen weiter zu verbessern und Verantwortung beim Führen zu übernehmen.



1. Vorbereitung

Anhand schriftlicher Unterlagen bereiten Sie sich individuell auf das Training vor. Sie bestimmen dabei, was Sie persönlich erreichen wollen.

2. Erster Trainingstag

Nach einer kurzen Einführung beginnen Sie sofort mit dem Training. Getreu dem Motto: «Mit weniger Aufwand mehr erreichen!» trainieren Sie Ihr Führungsverhalten.

3. Praxisintervall

4x je 1 Monat

Jetzt trainieren Sie das Geübte in der täglichen Praxis. Bei allen Problemen oder Fragen steht Ihnen Ihr Trainer beratend zur Seite.

4. Zweiter bis fünfter Trainingstag

Zu Beginn jedes Trainingstages berichten Sie über die konkreten Resultate, welche Sie in der Praxis erzielt haben. Etappenweise wird alles, was das Führen von Mitarbeitenden betrifft, geübt: Einstellungsgespräche, Zielvereinbarungen, Konfliktmanagement, Feedback, Förderungs- und Coachinggespräche, Kontrollen, Entlassungsgespräche und das effiziente Führen von Moderationen und Meetings. Sie trainieren, wie Sie Ihre Mitarbeitenden persönlich fördern und wie Sie mit ihnen die gesteckten Ziele erreichen können. Sie erfahren, wie Sie Ihre Wirkung auf Mitarbeitende steigern können und wie Sie bewusster Ihre Führungsaufgabe wahrnehmen.

Lernen für die Praxis

Wir sind spezialisiert auf die Förderung von Führungs- und Verkaufspersönlichkeiten durch gezielte Trainings in:

- Führung
- Verkauf
- Kommunikation
- Teamverhalten
- Rhetorik
- Persönlichkeitsentwicklung

Alle Kurse werden sowohl firmenintern als auch firmenextern durchgeführt. Für firmeninterne Trainings stellen wir ein individuelles, auf die Kund:innenbedürfnisse abgestimmtes Programm zusammen. Zum weiteren Dienstleistungsangebot gehören auch Management-Coachings und Mitarbeitendenbefragungen.

Der Praxisbezug ist unser oberstes Ziel. Viele Menschen verfügen heute über ein grosses theoretisches Wissen in den Bereichen Führen und Ver-

kaufen, nur selten aber handeln sie danach. In den hart umkämpften Märkten unserer Zeit benötigen die Unternehmen Mitarbeitende, die ihr Wissen in Können umsetzen. In den Rudolf Obrecht-Trainings werden deshalb die Teilnehmenden von praxiserfahrenen Trainern immer mit dem klaren Ziel gefördert, praktisches Können aufzubauen.

Während der gesamten Trainingszeit stehen die Trainer den Teilnehmenden bei der Umsetzung der Erkenntnisse aus der Schulung in die Praxis beratend zur Seite. Die Teilnehmenden sollen bereits im Verlaufe der Trainings konkrete, positive Resultate erzielen und möglichst viele praktische Anweisungen in den Berufsalltag mitnehmen.

Zu unseren Kund:innen zählen namhafte nationale und internationale Produktions-, Handels- und Dienstleistungsunternehmen. Gerne stehen wir Ihnen für Referenzadressen und weitere Auskünfte zur Verfügung.


Rudolf Obrecht®
Training Coaching Consulting

Rudolf Obrecht AG, Dorfasse 9, CH-4710 Balsthal
Tel. +41 (0)62 391 25 25, Fax +41 (0)62 391 24 74
info@rudolfobrecht.com, www.rudolfobrecht.com