



## Seminarreihe – Führung

### Modul 1: Grundlagen der Mitarbeiterführung

Führungskräfte werden in allen Unternehmen zunehmend wichtiger. Die Anforderungen, die z. B. durch Umstrukturierungsmaßnahmen an Mitarbeiter der Basis gestellt werden, vergrößern sich so, dass der Motivationsgrad dieser Mitarbeitergruppe noch wichtiger als in der Vergangenheit wird.

Die Teilnehmer des Seminars erarbeiten Strategien, um auf die veränderten Anforderungen im Führungsprozess reagieren zu können. Wege zur Steigerung der Leistungs- und Verantwortungsbereitschaft von Mitarbeitern werden vorgestellt und diskutiert. Sie lernen die Zusammenhänge zwischen Motivation, Effektivität und Führungsstil kennen. Das eigene (potentielle) Führungsverhalten wird während des Seminars reflektiert und anhand praktischer Beispiele werden Möglichkeiten für eine prophylaktische Veränderung des Führungsverhaltens erarbeitet.

Die Teilnehmer erhalten neben den Informationen durch Kurzreferate und Diskussionen viel Gelegenheit zur Einzel- und Kleingruppenarbeit. Praktische Übungen mit anschließender, ausführlicher Diskussion sind ebenfalls Bestandteile des Seminars. Es wird dabei besonderer Wert darauf gelegt, den Erfahrungshintergrund der Teilnehmer zu berücksichtigen.

### Modul 2: Motivierende Mitarbeitergespräche führen

Ziel dieses Moduls ist es, das eigene Gesprächs- und Kommunikationsverhalten zu reflektieren und zu verbessern. Um das zu erreichen, erarbeiten und lernen die Teilnehmer Modelle und Instrumente zur Gesprächsführung kennen. Aufbauend auf problematische Praxisbeispiele aus dem Arbeitsalltag der Teilnehmer werden verschiedene Gesprächsmodelle erläutert, durchgeführt und diskutiert. So werden bereits vorhandene Erfahrungen analysiert und zukünftiges Verhalten in Gesprächen optimiert.

Ein Großteil des Seminars besteht aus praktischen Übungen. Es wird dabei besonderer Wert darauf gelegt, den Erfahrungshintergrund der Teilnehmer zu berücksichtigen.

### Modul 3: Konflikte produktiv managen

Veränderungen in Organisationen bewirken meist eine Zunahme von Konflikten, aber auch die Zusammenarbeit und Problembearbeitung im Team erhöht Anforderungen an die Konfliktfähigkeit der Beteiligten. Daher gewinnt das Konfliktmanagement als Führungsaufgabe zusehends an Bedeutung.

Die Teilnehmer lernen durch dieses Modul, mit Spannungen und Konflikten so umzugehen, dass die Fähigkeit zur Zusammenarbeit entwickelt und damit die Erreichung von Unternehmens- und Abteilungszielen gefördert wird.

Die Teilnehmer erfahren, welche Ursachen hinter Konflikten stehen und wie sie zu erkennen sind. Sie erhalten Informationen über die Vorgehensweise in Konfliktgesprächen und üben diese an konkreten Beispielen aus dem Alltag der Teilnehmer.

### Modul 4: Zielvereinbarungssysteme, Leistungsbeurteilung und Beurteilungsgespräche

Eine Form des Mitarbeitergesprächs ist das Zielvereinbarungsgespräch. Wesentlich beim Prozess der Zielvereinbarung ist, Ziele bewusst festzulegen und dabei kooperativ vorzugehen. Dazu ist es notwendig, ein Zielvereinbarungssystem nach den Prinzipien des Management by Objectives einzuführen und die Regeln des Zielvereinbarungsgesprächs einzuhalten.

Sinnvoll werden Zielsysteme und die Prinzipien des Führens durch Zielvereinbarungen durch die Koppelung an ein Leistungsbeurteilungssystem. Optimierung muss immer auch personenbezogen stattfinden und darf nicht abstrakt, ohne genaue Zuordnung durchgeführt werden. Dazu gehört eine klare Leistungsanforderung an die Mitarbeiter und Führungskräfte.

Ziel dieses Seminars ist es, das eigene Gesprächsverhalten im Führungsprozess zu reflektieren und zu verbessern. Aufbauend auf problematische Praxisbeispiele aus dem Arbeitsalltag der Teilnehmer werden Zielvereinbarungs-, Zielerreichungs- und Leistungsbeurteilungsgespräche



erläutert, durchgeführt und diskutiert. So werden bereits vorhandene Erfahrungen vertieft und zukünftiges Verhalten in Mitarbeitergesprächen optimiert.

Darüber hinaus erlernen die Teilnehmer, welche Bedeutung Zielsysteme und Zielvereinbarungsgespräche für den Unternehmenserfolg und die effektive Führung von Mitarbeitern besitzen.

Das Seminar soll die Akzeptanz von Zielsystemen und Leistungsbeurteilungen erhöhen. Die Teilnehmer erfahren, wie sie die Leistungsbeurteilung zur Unterstützung des Führungsprozesses nutzen können. Sie lernen die Grundlagen der Leistungsbeurteilung kennen und erarbeiten Methoden wie aus den Ergebnissen von Leistungsbeurteilungen effektive Zielvereinbarungsgespräche geführt werden.

## **Modul 5: Kundengespräche, Verhandlungsführung und Akquisition**

Kundenbindung und Kundenzufriedenheit sind qualitative Ziele, die alle Mitarbeiter zur Profilierung ihrer Organisation im Wettbewerb zunehmend erreichen sollen. Nur die Einbeziehung und Berücksichtigung der Kundenwünsche gewährleistet den langfristigen Erfolg eines Unternehmens.

Die Teilnehmer erarbeiten praxisorientierte Regeln und Methoden für das Durchführen von erfolgreichen Gesprächen, sowohl am Telefon als auch im persönlichen Kontakt. Sie üben anhand von konkreten Situationen und Praxisbeispielen die richtigen Gesprächsmittel einzusetzen und gewinnen dadurch Sicherheit für das eigene Verhalten in unterschiedlichen Gesprächssituationen mit Kunden.

Durch aktivierende Lernmethoden werden die Teilnehmer an der Erarbeitung der Inhalte ständig beteiligt. Mit Hilfe von Kurzreferaten und Lehrgesprächen werden die notwendigen Inhalte ergänzt. Rollenspiele unterstützen die praktische Verhaltensänderung.

## **Wann / Unterrichtszeiten:**

1. Modul: 12.05.2025
2. Modul: 30.06.2025
3. Modul: 19.08.2025
4. Modul: 01.09.2025
5. Modul: 20.10.2025

Uhrzeiten jeweils von 9:00 bis 16:30 Uhr

**Gesamtumfang ca. 40 UE in 5 Modulen**

## **Kosten:**

**800,- EUR pro Person (keine Verpflegung)**

## **Wo:**

Industrie- und Handelskammer Limburg  
Walderdorffstraße 7, 65549 Limburg a. d. Lahn

## **Anmeldung:**

Eine Anmeldung ist erforderlich.  
Die Teilnehmerzahl ist begrenzt.  
Anmeldeschluss: 28.04.2025

## **Veranstalter:**

Industrie- und Handelskammer Limburg

## **Ansprechpartner:**

Geschäftsbereichsleiterin  
Jutta Golinski, Telefon: 06431 210-151  
E-Mail: [j.golinski@limburg.ihk.de](mailto:j.golinski@limburg.ihk.de)

Es gelten unsere Teilnahmebedingungen, mit Ihrer Anmeldung akzeptieren Sie diese.

Wir verarbeiten Ihre Daten gem. Art.6 Abs. 1 S.1 b) DSGVO.