

# Führen von Teams mit der Status-Methode

## Teamfähigkeit und Teamleitung mit Sympathie und Respekt

Das Training für Teamführung und effiziente Teams! Teams sind komplexe Gebilde aus unterschiedlichsten Menschen, die sich gemeinschaftlich und wechselseitig verstärkend auf ein Ziel hin ausrichten. Hervorragende Teamleistung ist eine Führungsaufgabe, für die Teamleiter ganzheitlich vorbereitet werden müssen. Dieses Training wird auf besondere Weise vom Gewinner des deutschen Trainingspreises in Gold, Tom Schmitt, geleitet.



### ● **Trainer/Referent** Tom Schmitt

### ● **Dauer** 3 Tage

### ● **Beginn/Ende** 1. Tag 10:00 bis 18:00 Uhr 2. Tag 09:00 bis 17:00 Uhr 3. Tag 09:00 bis 17:00 Uhr

### ● **Termine/Orte** - 23. – 25. November 2011 Düsseldorf, NH Düsseldorf City - 06. – 08. März 2012 München, Courtyard by Marriott Munich City Centre - 11. – 13. Juli 2012 Hamburg, NH Hamburg Horn - 06. – 08. November 2012 Düsseldorf, NH Düsseldorf City

### ● **Ihre Investition** 1.390 € (zzgl. MwSt.)

### ● **Code L 9**

### ● **Anmeldung/Informationen** Internet [www.naa.de](http://www.naa.de) Telefon ++49.911.91 97 69-0 Fax ++49.911.91 97 69-20

### ● **Tandempreis** Bei gleichzeitiger Buchung mit dem Seminar „Führen und Überzeugen – Psychologie für Führungskräfte“ investieren Sie nur 2.540 € (zzgl. MwSt.).

### ● **Inhouse-Seminar/Coaching** Maßgeschneidert auf Ihren Bedarf. Sprechen Sie mit uns!

### Trainer/Referent



T. Schmitt

### Was Sie in diesem Seminar erreichen

In diesem Training lernen und erkennen Sie, wie das Machtverhältnis in der Kommunikation unser Verhalten und unsere Position im Team prägt und was wir erreichen können, wenn wir dieses Machtverhältnis bewusst gestalten.

Sie probieren Wege aus, wie Sie einerseits sympathisch und freundlich wirken und wie Sie andererseits mit der Kraft Ihrer Persönlichkeit Einfluss ausüben. Sie erweitern Ihre Handlungskompetenz mit dem Ziel, Ihren Kommunikationsstil situativ und authentisch mit der gebotenen Nähe und der notwendigen Distanz zu gestalten.

### Zielgruppe

- **Nachwuchsführungskräfte**
- **Teamleiter**
- **Angehende Teamleiter**
- **Menschen, die noch teamfähiger werden wollen**

### Inhalte

- **Führen von Teams mit Status-Intelligenz®**
  - **Macht und/oder Einfluss**
  - Das Modell zum Erkennen von kommunikativem Status
  - Wahrnehmung von Hoch- und Tiefstatus
  - Merkmale von Hoch- und Tiefstatus
  - Auswirkungen auf Sprache und Körpersprache
- **Bewusste Gestaltung von Status**
  - Warum wir so sind, wie wir sind – der eigene kommunikative Status
  - Wege zur bewussten Gestaltung des eigenen Status'
  - Individuelle Arbeit am eigenen Status
- **Von der Gruppe zum Team**
  - Rollenfindung
  - Teamstruktur
  - Phasen der Teamentwicklung
  - Potentiale in der Verschiedenheit
- **Teamsteuerung durch bewusste Gestaltung von Status**
  - Status und situative Führungsstile
  - Umgang mit Hochstatus-Kollegen
  - Führen von Tiefstatus-Mitarbeitern
  - Status-Konflikte und deren Lösung
  - Delegation in der Teamführung
  - Teambildung und Teamcoaching

### Methoden

- **Kurzer theoretischer Input**
- **Praktische Übungen**
- **Schauspieltechniken**
- **Einzel-Coaching**
- **Video-Feedback**
- **Reflexionsphasen**
- **Rollendistanz**
- **Humor**

Tom Schmitt ist Gewinner des „Deutschen Trainingspreises in Gold“ und auch des „Internationalen Deutschen Trainingspreises“. Die Begründung der Jury für den Trainingspreis in Gold: „Eine innovative, effiziente Methode, die die Teilnehmer einbindet, die Schwächen deutlich macht, sensibilisiert, zu persönlichen Veränderungen motiviert, ohne den Einzelnen bloßzustellen. Hier war der Mut des Trainers, einen anderen Weg zu gehen, in einem wirtschaftlich effizienten Konzept entscheidend. Besonders hervorzuheben sind auch die kreativen, das Ziel des Trainings unterstützenden Transfermaßnahmen“.

### Teilnehmer-Feedback

Ein sehr ernstes Thema super vermittelt.

Walther Dörr,  
Unitechnik Cleplik & Poppek AG

**Unser Tipp:**  
Das passende Buch  
zum Seminar



# Anmeldeformular NAA

Kopiervorlage (bitte kopieren, ausfüllen und faxen) oder einfach anmelden unter [www.naa.de](http://www.naa.de)



Wir freuen uns über Ihre Anmeldung. Für Rückfragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung unter:  
Telefon ++49.911.919769-0 • [service@naa.de](mailto:service@naa.de) • [www.naa.de](http://www.naa.de)

**Fax ++49.911.919769-20**

## Seminar

Ich/Wir melde(n) mich/uns an

Einzelseminar

Tandemseminar

Seminartitel

Seminarcode

Termin/Ort

## Teilnehmerdaten

Name, Vorname \*

Position/Abteilung

Telefon\*

Fax \*

Mobil\*

(für kurzfristige Änderungen zu Ihrem Seminar)

E-Mail \*

Firmenname \*

Straße \*

PLZ/Ort \*

Branche

## Rechnungsadresse (falls von Teilnehmeradresse abweichend)

Firmenname

Abteilung/interner Verrechnungscode

Straße

PLZ/Ort

## Ansprechpartner bei Rückfragen

Name, Vorname \*

Position/Abteilung

Telefon/E-Mail

## Hotelbuchung

Bitte buchen Sie mir/uns ein  Einzelzimmer  Doppelzimmer  Anreise nach 18 Uhr

Einzelseminar von \_\_\_\_\_ bis \_\_\_\_\_

Tandemseminar von \_\_\_\_\_ bis \_\_\_\_\_

Ich organisiere mich selbst und benötige KEINE Hotelbuchung durch Sie.

Ja, ich möchte den monatlich erscheinenden NAA-Newsletter abonnieren. E-Mail: \_\_\_\_\_

Bitte senden Sie mir ein weiteres Katalogexemplar zu.

Bitte senden Sie Ihren Katalog auch an:

Name, Vorname

Funktion

E-Mail

Telefon

Firmenname

Straße

PLZ/Ort

Mit meiner Anmeldung akzeptiere ich die AGB der NAA.

Datum

Unterschrift/Stempel

\* verbindliche Angaben

NAA Nürnberg Akademie für Absatzwirtschaft GmbH • Erlenstegenstraße 7 • 90491 Nürnberg

## Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB) (Stand: September 2009)

### A. Allgemeine Bedingungen:

#### §1. Geltung unserer Geschäftsbedingungen

§1.1. Die Geschäftsbedingungen der Nürnberger Akademie für Absatzwirtschaft haben ausschließende Gültigkeit. Ergänzungen und Änderungen der Vertragsbedingungen bedürfen der Schriftform. Abweichende Bedingungen des Vertragspartners erkennen wir nicht an, es sei denn, wir haben der Geltung schriftlich ausdrücklich zugestimmt.

§1.2. Unsere Geschäftsbedingungen gelten auch für alle künftigen Geschäfte mit dem Vertragspartner.

#### §2. Vertragsschluss

Bestellungen und Anmeldungen durch den Vertragspartner, die über unsere Website zustande kommen, sind bindende Angebote. Die Nürnberger Akademie für Absatzwirtschaft ist berechtigt, das Angebot des Vertragspartners innerhalb von zwei Wochen durch Zusendung einer Auftragsbestätigung per E-Mail, per Post oder per Fax anzunehmen. Mit Zugang der Auftrags- oder Anmeldebestätigung beim Vertragspartner kommt der Vertrag zwischen NAA und dem Vertragspartner zustande.

#### §3. Schlussbestimmungen

§3.1. Es gilt das Recht der Bundesrepublik Deutschland. Die Regelungen des internationalen UNKaufrechtes finden keine Anwendung.

§3.2. Gerichtsstand für alle Verpflichtungen und Streitigkeiten ist - soweit rechtlich zulässig - Nürnberg, Firmensitz der Nürnberger Akademie für Absatzwirtschaft.

Auch wenn die im Klageweg in Anspruch zu nehmende Vertragspartei nach Vertragsabschluss ihren Wohnsitz oder ihren gewöhnlichen Aufenthaltsort aus dem Geltungsbereich der Zivilprozessordnung verlegt oder ihr Wohnsitz oder gewöhnlicher Aufenthalt zum Zeitpunkt der Klageerhebung nicht bekannt ist, ist der Gerichtsstand für alle Streitigkeiten aus dem Vertragsverhältnis Nürnberg.

§3.3. Sollten einzelne Bestimmungen des Vertrages mit dem Vertragspartner einschließlich dieser Allgemeinen Geschäftsbedingungen ganz oder teilweise unwirksam sein oder werden, so wird dadurch die Gültigkeit der übrigen Regelungen nicht berührt. Die ganze oder teilweise unwirksame Regelung soll dann durch eine Regelung ersetzt werden, die der unwirksamen in ihren wirtschaftlichen Konsequenzen möglichst nahe kommt.

### B. Seminare und Veranstaltungen:

§1. In den Seminargebühren sind folgende Leistungen enthalten: Praxisnahe und kompetente Referenten, umfangreiche Teilnehmerunterlagen, Teilnehmerzertifikat, Mittagessen, Pausengetränke und ein alkoholfreies Frischgetränk zum Mittagessen.

Nicht im Preis enthalten sind hingegen Übernachtungskosten, Parkgebühren, Frühstück und Abendessen. Diese müssen direkt mit dem Hotel abgerechnet werden.

§2. Der Rechnungsbetrag wird 14 Tage nach Rechnungsstellung fällig. Sollte die Anmeldung kurzfristig (weniger als 14 Tage vor Beginn) erfolgen, muss der Rechnungsausgleich in jedem Falle vor Antritt des Seminars erfolgt sein.

Die NAA ist berechtigt, den Teilnehmer auszuschließen, wenn sie ihn nach Ablauf der jeweiligen Zahlungsfrist eine Nachfrist zur Zahlung gesetzt und erklärt hat, dass sie dem Teilnehmer nach erfolgreichem Ablauf der Nachfrist vom Seminar ausschließt. Bei Zahlungsverzug werden - der gesetzlichen Regelung entsprechend - 5% Verzugszinsen über dem jeweils aktuellen Basiszinssatz verlangt und berechnet.

#### §3. Rücktrittsregelung und Vertragsaufhebung bei Seminaren:

Die NAA ist bis spätestens 2 Wochen vor Beginn des vom Teilnehmer gewählten Programms berechtigt, vom Vertrag zurückzutreten, wenn sie die Veranstaltung wegen ungenügender Teilnehmerzahl nicht durchführen kann. Selbiges gilt bei einer Verhinderung des Trainers bzw. Veranstaltungsleiters aus wichtigem Grund. Weitergehende Ansprüche des Teilnehmers sind ausgeschlossen.

Nach der rechtsverbindlichen Anmeldung zu Veranstaltungen oder Seminaren können Stornierungen oder Umbuchungen bis 35 Tage vor Beginn gegen eine Bearbeitungsgebühr von 120 Euro vorgenommen werden. Bei Stornierungen oder Umbuchungen weniger als 35 Tage vor Veranstaltungsbeginn wird die Seminar- oder Studiengebühr in voller Höhe fällig. Wird ein Ersatzteilnehmer angemeldet, entstehen keine zusätzlichen Kosten. Stornierungen und Umbuchungen des Teilnehmers müssen schriftlich erfolgen.

**§4.** Geringfügige Änderungen in den Inhalten und der Zeitdauer des Studiums bzw. Seminars bleiben vorbehalten. Sie berechtigen den Teilnehmer nicht zur Vertragskündigung. Sollten Trainer ihre Teilnahme absagen müssen, bemüht sich die NAA um eine Verschiebung der Veranstaltung oder einen geeigneten Ersatzreferenten. Eine weitergehende Haftung der NAA ist ausgeschlossen.

#### **§5. Urheberrecht**

Alle Urheberrechte bleiben vorbehalten, NAA oder berechtigte Dritte behalten sich alle Veröffentlichungs-, Vervielfältigungs-, Bearbeitungs- und Verwertungsrechte an den Inhalten von Veranstaltungen, insbesondere den ausgegebenen Arbeitsunterlagen in schriftlicher, wie auch in digitalisierter Form ausdrücklich vor. Bei Zuwiderhandlungen ist durch den Vertragspartner gegebenenfalls Schadensersatz zu leisten.

#### **§6. Datenschutz/ Angaben des Anmelders**

**§6.1.** Anmelder müssen ihre korrekten Adressdaten angeben. Im Falle der Missachtung behält sich die NAA vor, rechtliche Schritte in die Wege zu leiten.

**§6.2.** Personenbezogene Daten werden gespeichert und unter strikter Beachtung der geltenden Datenschutzvorschriften verarbeitet und genutzt. Wir wahren den Grundsatz, personenbezogene Daten nicht zu verkaufen, zu vermieten oder auf andere Weise verfügbar zu machen. Wir versichern, dass Ihre Daten mit Sorgfalt behandelt und nur für Zwecke des mit dem Vertragspartner geschlossenen Vertrages oder eigene Werbezwecke genutzt werden. Durch die Anmeldung erklärt sich der Kunde mit der Speicherung seiner Daten einverstanden.