

Mehr Wirksamkeit durch authentisches Führen

Individuelles Führungstraining, Effektivität, Selbstmanagement, Werte, Sinnmanagement und Coaching Know-how für Führungskräfte

Sie haben Führungserfahrung und Verantwortung in Ihrem Unternehmen: für Menschen und für Zahlen. Authentisch führen heißt gleichzeitig selektiv zu kommunizieren. Damit geht es auch um Ihre Ethik und Werte. Sie interessieren sich für: Einflussnahme auf Teams und Organisation, Systemisches und Coaching Know-how für Führungskräfte, effektives und mentales Selbstmanagement, Umgang mit Macht sowie Vertrauensbildung und soziale Prozesse. Sie interessieren sich für pragmatische Handlungsimpulse für Ihre Praxis.

Was Sie in diesem Seminar erreichen

Sie entwickeln, erleben und üben durch die Bearbeitung aktueller Kommunikations- und Führungssituationen konkrete und ergänzende Möglichkeiten zu agieren und Einfluss zu nehmen.

Sie arbeiten an Ihrer Führungspersönlichkeit. Reflexion und Feedback Ihres Führungsverhaltens ermöglicht Ihnen Ihre Wirkung als Führungskraft besser einzuschätzen und Entwicklungsfelder zu identifizieren.

Sie erhalten wertvolles Handwerkszeug sowie pragmatische Handlungsimpulse um Ihre Führungspersönlichkeit authentischer und wirksamer für Ihre Ziele zu entfalten.

Zielgruppe

- Fach- und Führungskräfte
- Geschäftsführer
- Changemanager und Projektleiter

Inhalte

Sie, Ihr Bedarf und Ihre praktischen Themen aus Ihrer Führungsrolle stehen im Mittelpunkt dieses Trainings. Ihre Themen aus Ihrer Praxis sind immer individuell und verlangen daher auch eine individuelle Betrachtung und Bearbeitung.

Es geht um Ihre Praxisfälle und Möglichkeiten, diese aus einer anderen Perspektive zu betrachten, Hypothesen zu bilden sowie ergänzende Denk- und Handlungsmuster zu entwickeln und in der Gruppe zu reflektieren. Dabei spielt der „eigene“ Anteil und Beitrag in der Kommunikation und der Führungssituation eine große Rolle:

Wie authentisch gelingt die Führung dabei und welchen Einfluss hat dies auf die Wirksamkeit von Führung? Welche Faktoren begrenzen oder fördern authentisches Führen? Welche Werte fördert authentisches Führen im Unternehmen? Was bedeutet dies für Ihr Selbstmanagement und für die Gestaltung Ihrer Führungsrolle? Welche Rolle kann Coaching Know-how für authentisches Führen spielen?

● Agenda Tag I

- Selbstpräsentation und Feedback: „Wie führe ich? Wofür will ich authentisch führen?“
- Themenkonkretisierung für den Workshop: Was sind Ihre persönlichen Chancen und Herausforderungen als Führungskraft?

- Was ist authentische Führung und was bedeutet dies in Bezug auf Werte (persönliche Werte, Team, Unternehmenskultur, Kunden)?
- Was bedeutet authentisch und selektiv zu kommunizieren?
- Welche Werkzeuge brauche ich als authentische Führungskraft für meine Führungsaufgaben und wie kann ich diese effektiv nutzen?

● Agenda Tag II

- Transaktionsanalyse Kommunikationsmodell für Führungskräfte (sich selbst und andere besser einschätzen)
- Coaching-Werkzeuge für die authentische Führung: Selbstmanagement in herausfordernden Situationen (Konflikte, Druck, Stress, etc.)
- Was heißt „systemisch denken“ für die Führungskraft?
- Coaching-Werkzeuge für die authentische Führung von Mitarbeitern

● Agenda Tag III

- Wie effektiv nutzen Sie Ihr Netzwerk für Ihre Kommunikation und Führungsrolle? Welche Rolle nehmen Sie in dem Netzwerk ein?
- Entwicklung einer individuellen Strategie für Ihre authentische Mitarbeiterführung oder welche neuen Spielregeln wollen Sie wie einführen? (Coaching untereinander)
- Entwicklung eines Maßnahmenplans für die Umsetzung Ihrer Strategie. Welche konkreten Situationen wollen Sie zukünftig anders gestalten und in welcher Form soll das geschehen?
- Selbstpräsentation der Ergebnisse „Strategie und nächste Schritte zum authentischen Führen“ und Feedback dazu.

Methoden

- Moderationselemente
- Strukturierung
- Gespräche
- Coaching untereinander
- Rollenspiele, Übungen und Feedback
- Transaktionsanalyse
- Eigen- und Fremdbild (optional)
- Systemischer Methodenmix aus der systemischen Unternehmensberatung



- **Trainer/Referent**
Christoph Schlachte

- **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**
 - 03. – 05. Dezember 2008
München, EDEN HOTEL WOLFF
 - 06. – 08. Mai 2009
Frankfurt, Novotel Frankfurt City
 - 01. – 03. Dezember 2009
Nürnberg, Holiday Inn Nürnberg City Centre

- **Coachingtage**
 - 27. Januar 2009 Nürnberg, NAA Nürnberger Akademie
 - 06. Juli 2009 Nürnberg, NAA Nürnberger Akademie
 - 26. Januar 2010 Nürnberg, NAA Nürnberger Akademie

- **Ihre Investition**
1.390 € (zzgl. MwSt.)

- **Code L 19**

- **Anmeldung/Informationen**
Internet www.naa.de
Telefon ++49.911.91 97 69-0
Fax ++49.911.91 97 69-20
(Anmeldefax hinten im Katalog)



Tandempreis

Bei gleichzeitiger Buchung des Coachingtages investieren Sie nur 1.780 (zzgl. MwSt.).

Trainer/Referent



C. Schlachte

Anmeldeformular NAA

Kopiervorlage (bitte kopieren, ausfüllen und faxen) oder einfach anmelden unter 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 • 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 *

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's der NAA (Seiten 60 und 61).

Datum

Unterschrift

* verbindliche Angaben

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

Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGBs)

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 UN-Kaufrechtes 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, 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 in jedem Falle der Rechnungsausgleich 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 erfolglosem Ablauf der Nachfrist vom Seminar bzw. Studium 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 Veranstaltungsleiters aus wichtigem Grund. Hat der Teilnehmer in diesem Fall Studiengebühren an die NAA gezahlt, werden sie in gezahlter Höhe erstattet. Weitergehende Ansprüche des Teilnehmers sind ausgeschlossen.

Nach der rechtsverbindlichen Anmeldung zu Veranstaltungen oder Seminaren können Stornierungen oder Umbuchungen bis 28 Tage vor Beginn gegen eine Bearbeitungsgebühr von 80 € vorgenommen werden. Bei Stornierungen oder Umbuchungen weniger als 28 Tage vor Veranstaltungsbeginn wird die Seminar- oder Studiengebühr in voller Höhe fällig. Wird ein Ersatzteilnehmer angemeldet, entstehen keine zusätzlichen Kosten.

§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. Für den Fall, dass wesentliche Studien- oder Seminarinhalte ausfallen, ermäßigt sich die Studiengebühr anteilig. 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.

§6. Datenschutz

Personenbezogene Daten werden gespeichert und unter 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 genutzt werden.

Die Nürnberger Akademie versichert, dass weder sie, noch - so weit ihr bekannt ist - einer ihrer Trainer nach den Prinzipien von Ron Hubbard oder scientologischem Gedankengut arbeitet. Dies gilt für die Vergangenheit wie für die Zukunft.