

Kooperativ Führen mit Zielvereinbarungen

Ziel : In vielen Organisationen gehören regelmäßige formelle Mitarbeitergespräche einfach dazu. Obwohl das prinzipiell eine gute Sache ist, hält sich die Begeisterung darüber recht oft in Grenzen, weil sie wie reine Proforma-Veranstaltungen durchgeführt werden und niemandem wirklich etwas bringen. Das ist schade ! Eine wesentliche Rolle dafür, wie Ihre Mitarbeitergespräche ablaufen und wie viel sie beiden Seiten bringen, spielt Ihre Einstellung zum Thema Mitarbeitergespräche. Nur wenn Sie als Führungskraft von deren Nutzen überzeugt sind und sie als ein wesentliches Führungsinstrument interpretieren, werden Sie sie motiviert und engagiert durchführen - und können Sie ihr Potenzial voll ausschöpfen.

Inhalt : Zu wissen und zu erleben, dass man wichtig für das Unternehmen ist, dass man gefördert und gefordert wird und eben nicht jederzeit durch irgend jemanden ersetzbar ist, ist wohl der Faktor, der Mitarbeiter am stärksten zu motivieren vermag. Das Zielvereinbarungsgespräch ist eins der wirksamsten Mittel dazu. Inhaltspunkte des Seminars sind daher :

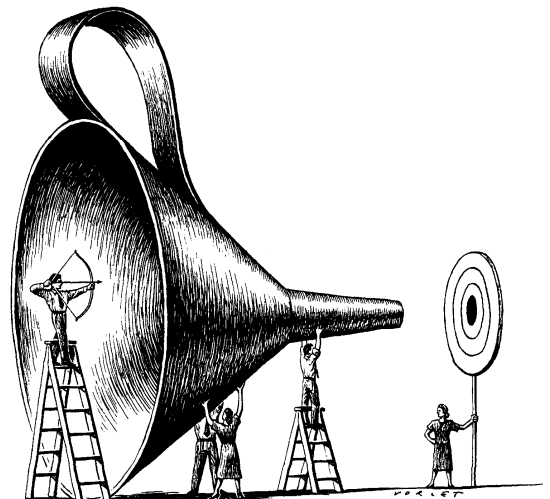
- Zielvereinbarungsgespräche schaffen Klarheit
- Spielregeln für den Umgang mit Zielvereinbarungen
- Partnerschaftliche Führung und Zielvereinbarungen
- Anforderungen an Ziele
- Das Zielvereinbarungsgespräch
- Wie wird das Gespräch erfolgreich ?

Methoden : Es wird eine breite Palette von Vermittlungstechniken eingesetzt : Theorievermittlung, praktische Übungen, Erfahrungsaustausch. Neben der Information wird Wert auf eine wirkungsvolle Aneignung der Seminarinhalte durch aktives Lernen gelegt. Umfangreiche Einzel- und Kleingruppenarbeit ermöglichen echte Lernfortschritte. Ausführliche Seminarunterlagen.

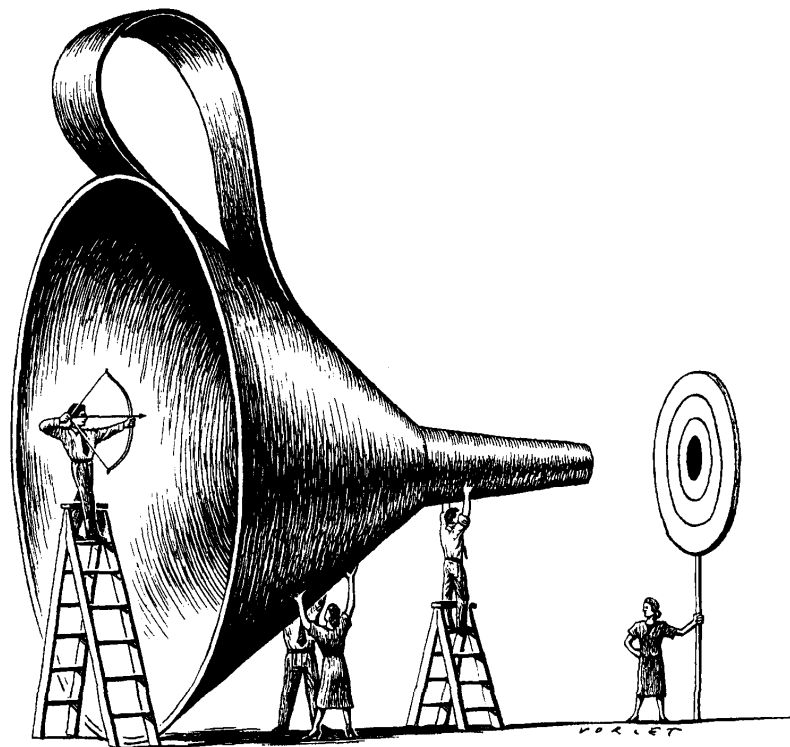
Zielgruppe : Vorgesetzte aller Ebenen.

Teilnehmer : maximal 14

Dauer : 2 Tage à 8 Stunden



Kooperativ Führen mit Zielvereinbarungen



Seminarunterlagen

Inhaltsverzeichnis :

1. Zielvereinbarungen in Organisationen	2
1.1 Ihre Einstellung zählt !.....	2
1.2 Zielvereinbarungsgespräche schaffen Klarheit.....	6
1.3 Spielregeln für den Umgang mit Zielvereinbarungen.....	11
2. Partnerschaftliche Führung und Zielvereinbarungen	12
2.1 Führen durch Zielvereinbarung.....	16
2.2 Nutzen für den Mitarbeiter und für das Unternehmen.....	17
2.3 Anforderungen an Ziele.....	17
3. Das Zielvereinbarungsgespräch	22
3.1 Fehler bei der Einschätzung von Personen.....	22
3.2 Wie wird das Gespräch erfolgreich ?.....	24
3.3 Leitfaden zum Mitarbeitergespräch.....	26

Literaturverzeichnis