

So geht es!

Durch das Training erhalten Sie Grundlagenwissen zu dem jeweiligen Thema und probieren die Umsetzung anhand von individuellen Lösungsansätzen.

Theoretisches Grundlagenwissen

Einführung in die Grundlagen
Aktuelle Vertiefung



Methoden Coaching

Vorstellen der Handlungsmethoden
Einüben der notwendigen Methoden



Implementierungscoaching

Einüben anhand von Fallbeispielen
Umsetzungshilfen für Ihre Praxis



Für Sie von Interesse:

Beratung-Schulung-Training bietet seit über **15 Jahren** erfolgreich, zielgruppengenaue Qualifizierungen und Weiterbildungen an.

- Kleine Gruppen ermöglichen den Dialog zur Umsetzung in die eigene Praxis.
- Ihre Fallbeispiele dienen dem aktuellen Praxistransfer.
- Ständige Teilnehmerinnen und Teilnehmerbefragungen sichern den hohen Qualitätsstandard unserer Angebote.
- + Mit der Zufriedenheitsgarantie erhalten Sie 50% der Teilnahmegebühren erstattet, falls Ihre Erwartungen nicht erfüllt wurden.

Workshopkosten:

360,00 € [Vorausbucher bis 31 Tage vor Veranstaltungsbeginn]
450,00 € [Normalpreis ab 30 Tage vor Veranstaltungsbeginn]
230,00 € [für die Kollegin | den Kollegen]

Leistungen:

Teilnahme am Workshop, Arbeitsunterlagen,
Teilnahmebescheinigung, Warm- und Kaltgetränke.

Trainer:

Axel Wobig | Coach- und Prozessentwickler

Kommunikation:

Beratung-Schulung-Training
Lippestraße 27
D-46562 Voerde

Fon +49 [0]281 948448 | Fax +49 [0]281 948449
Mail Kundencenter@BST-Netzwerk.de
Web www.BST-Netzwerk.de

Training „Power Paket“



aboutpixel.de / Zebraapfel © Thorwald Hoffmann

„Besser kennen können sein“

Das Managementtool betrachtet nach dem 360° Prinzip Ihre Führungsaufgabe und ermöglicht eine temporäre Unterstützung, da wo es für Sie einen hohen Nutzen hat.

Seminarzentrum Duisburg
12. - 14. Juni 2012



Was wissen Sie...
 von den schlummernden
 Kompetenzen,
 den brachliegenden
 Ideen
 und den
 Innovationen
 der Einzelnen in Ihrer
 Mannschaft?

Besser kennen

Trainingstag 1

09:00 – 09:30 Uhr

Vorstellung, Erwartungen und Einführung in das Konzept Besser kennen können sein.

09:30 – 11:00 Uhr

Was wissen Sie wirklich über Ihre Mannschaft?

In der Regel stellen wir Personal ein um Aufgaben die bei uns erledigt werden müssen, bearbeiten zu lassen.

Die brachliegenden Fähigkeiten lassen wir sehr oft ungenutzt!

11:20 – 12:30 Uhr

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiterbefragungen als Chance zur Potenzialförderung!

Dies kann eine Mitarbeiterbefragung von der Stange natürlich nicht leisten. Sie erfahren in dieser Einheit etwas über die Befragungstechnik von Wichtigkeit und Zufriedenheit mit Prozessen aus der Sicht der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

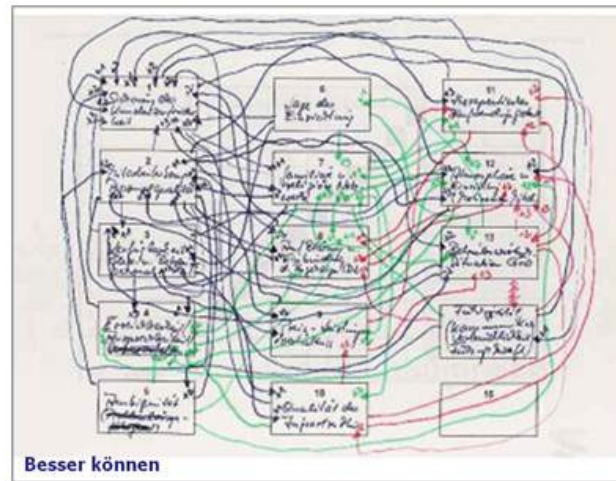
13:30 – 15:00 Uhr

Fallbeispiele und Umsetzungshilfen für eine Potenzialanalyse Ihrer Mannschaft!

Sie sind das Programm! Anhand Ihrer Fallbeispiele werden wir die Umsetzung für Ihre beruflichen Anforderungen trainieren.

15:20 – 16:00 Uhr

Auswertung und Coachingtipps



Besser können

Trainingstag 2

09:00 – 09:30 Uhr

Vorstellung, Erwartungen und Einführung in das Konzept Besser kennen können sein.

09:30 – 11:00 Uhr

Warum vernetztes Denken das Könnerpotential erhöht!

Das vernetzte Denken zeigt uns die Passgenauigkeit von Abhängigkeiten und Problemlösungen auf.

Daraus leiten Sie Handlungsziele ab!

11:20 – 12:30 Uhr

Methoden-, Implementierungs- und Führung-coachig sichern die Umsetzung.

Die Erfassung der wesentlichen Verknüpfungen und Abhängigkeiten in die das zu lösende Problem eingebettet ist benennt eindeutige Handlungsziele!

Diese Handlungsziele werden es als Implementierungs-coaching umgesetzt.

13:30 – 15:00 Uhr

Fallbeispiele und Umsetzungshilfen für ein Implementierungscoaching Ihrer Mannschaft!

Sie sind das Programm! Anhand Ihrer Fallbeispiele werden wir die Umsetzung für Ihre beruflichen Anforderungen trainieren.

15:20 – 16:00 Uhr

Auswertung und Coachingtipps



Besser sein

Trainingstag 3

09:00 – 09:30 Uhr

Vorstellung, Erwartungen und Einführung in das Konzept Besser kennen können sein.

09:30 – 11:00 Uhr

Besser Sein durch ein strategisches Marketing!

Das Corporate Identity ist die Unverwechselbarkeit Ihrer Mannschaft mit anderen Anbietern am Markt. Sie werden durch eine klare strategische Ausrichtung mit den Dienstleistungen besser brillieren.

11:20 – 12:30 Uhr

Dienstleistungsbeschreibung zur erfolgreichen Marktpositionierung und Kundentransparenz!

Der Großteil von Dienstleistungen wird für die Nutzer sehr oft als „schwarze Box“ erlebt, die Komplexität und der Mehrwert nicht erkannt und damit die Wertschätzung der Dienstleistung gemindert. Die „transparente Box“ ist Ziel der Einheit.

13:30 – 15:00 Uhr

Fallbeispiele und Umsetzungshilfen für ein positives Unternehmensprofil für Ihre Mannschaft!

Sie sind das Programm! Anhand Ihrer Fallbeispiele werden wir die Umsetzung für Ihre beruflichen Anforderungen trainieren.

15:20 – 16:00 Uhr

Auswertung und Coachingtipps