

Sie lernen ...

... wie Sie ein Zielvereinbarungsgespräch nach der SMART-V6-Methode aufbauen und durchführen und am Ende zu einer Zielvereinbarung gelangen, die von dem Mitarbeiter mit Enthusiasmus und Engagement erreicht wird.

- ◆ Erwartungen an ein ehrliches und strukturiertes Zielvereinbarungsgespräch
- ◆ Das Zielvereinbarungsgespräch als motivierendes Führungsinstrument
- ◆ Regeln für eine positive Gesprächsführung
- ◆ Gesprächsvorbereitung, idealer Ablauf eines Gesprächs, Vermeidung von Störfaktoren
- ◆ Grundsätze der Zielformulierung
- ◆ Die Rückmeldung - Basis eines erfolgreichen Zielvereinbarungsgesprächs
- ◆ Konflikte
 - Was bedeutet ein Konflikt aus Mitarbeiter- bzw. aus Unternehmenssicht?
 - Was kann ich präventiv tun?
 - Die konstruktive Konfliktbewältigung
 - Notbremsen
- ◆ Anleitung für ein ehrliches und strukturiertes Zielvereinbarungsgespräch
- ◆ Praxiserprobter Leitfaden für ein Zielvereinbarungsgespräch

Vermittlungsmethode

Kurzreferat, Einzel-/Gruppenarbeit, Fallbeispiele aus der Praxis, Erfahrungsaustausch, Lehrunterlagen

Voraussetzung

Einer der Workshops „Gestern noch Kollege - heute Führungskraft“ oder „Menschen führen ist eine Kunst“ und „Gesprächsaufbau“

<http://www.z-pm.de/index.php/schulungen-workshops/fuehrung>

und

<http://www.z-pm.de/index.php/schulungen-workshops/gespraechsfuehrung>

Bei Firmenseminaren ...

... beziehen wir natürlich die spezifischen Ziele und die Führungskultur Ihres Unternehmens mit ein.