

SI-PM-010-5-1 Smarte Ziele / Zielvereinbarungsgespräche

SEMINARBESCHREIBUNG

Wann immer es darum geht, Mitarbeiter im Unternehmensalltag zu fordern und zu fördern, erweisen sich Zielvereinbarungsgespräche als wertvolles Instrument der Mitarbeiterführung und des Personalmanagements. Im Rahmen dieses Mitarbeitergesprächs bestimmen Sie als Führungskraft gemeinsam mit Ihren Mitarbeitern die beruflichen Zielsetzungen innerhalb eines klaren zeitlichen Rahmens. Ist diese Zeit verstrichen, werten beide Seiten aus, inwieweit die Ziele erreicht wurden und was Sie unternehmen können, um positive Entwicklungen weiterzuführen. In unserem Seminar „Smarte Ziele / Zielvereinbarungsgespräche“ lernen Sie, Zielvereinbarungen individuell an Mitarbeiter und Unternehmensziele anzupassen. Dabei handeln Sie Milestones aus und motivieren Ihre Fachkräfte durch ambitionierte Zielsetzungen zu neuen Höchstleistungen.

Realistisch und doch ambitioniert: Personalentwicklung mit der SMART-Methode

In unserem Seminar „Smarte Ziele / Zielvereinbarungsgespräche“ lernen Sie die SMART-Methode als Möglichkeit kennen, realistische Zielvereinbarungen mit Ihren Mitarbeitern zu schließen, die Ihr Unternehmen innerhalb eines bestimmten Zeitraums messbar voranbringen. Zu diesem Zweck setzen Sie sich intensiv mit Aufgaben und Vorbereitung des Zielvereinbarungsgesprächs auseinander und lernen, durch Ihre Mitarbeiter zu motivieren und als Stakeholder in die Unternehmensentwicklung einzubeziehen. Anschließend trainieren Sie anhand authentischer Szenarien aus dem Unternehmensalltag Gesprächstechniken für das Zielvereinbarungsgespräch und üben sich darin, Milestones und Incentives als Anreizsystem für Ihre Mitarbeiter zu etablieren. Abschließend widmen Sie sich der Erfolgskontrolle: Sie lernen, wie Sie die Personalentwicklung über den vereinbarten Zeitraum hinweg verfolgen, Zielabweichungen bewerten und rechtzeitig intervenieren können, um Misserfolge zu verhindern.

SEMINARINHALTE

Zielvereinbarungsgespräche planen und vorbereiten

- > Die SMART-Methode
- > Vorbereitung des Zielvereinbarungsgesprächs
- > Welche Unternehmensziele, Strategien verfolge ich als Führungskraft?
- > Welche Werte liegen meiner persönlichen Arbeit zugrunde?
- > Welchen Führungsstil übe ich aus?
- > Welche Erwartungen stellen meine Mitarbeiter an mich?
- > Welche Voränderungen sind notwendig?
- > Mit wem genau führe ich das Gespräch?
- > Welche Vorbereitung auf das Gespräch fordere ich vom Mitarbeiter?
- > Wie strukturiere ich das Gespräch, wie viel Zeit nehme ich mir?
- > Welche Key Performance Indicators und Schlüsselkennzahlen sind wesentlich?

Zielvereinbarungsgespräche führen

- > Unterschiedlichen Phasen eines Zielvereinbarungsgesprächs
- > Vereinbarung der adäquaten Messgrößen und Kennziffern
- > Wie begegne ich den Vorschlägen/Widerständen des Mitarbeiters?
- > Wie vereinbare ich konkrete Aktionen?
- > Formulierung der quantitativen und qualitativen Ziele
- > Welche Milestones setze ich im Rahmen der Zielerreichung?
- > Welche Terminvorgaben gebe ich?
- > Welche Anreize (monetäre und nicht monetäre) setze ich ein?
- > Welche Folgen formuliere ich gegenüber dem Mitarbeiter im Falle der
- > Nichterreicherung der gesetzten Ziele?
- > Innere Autorität versus äußere Autorität, gesunde Führung

Die Rolle der Führungskraft: Mitarbeiterführung und Zielerreichung

- > Wie kontrolliere ich die Milestones?
- > Wie viel Unterstützung gebe ich dem einzelnen Mitarbeiter?
- > Wie coache ich meine Mitarbeiter hinsichtlich der Erreichung ihrer Ziele?
- > Wie verhalte ich mich bei Zielabweichungen?

UNSERE SEMINARMETHODEN

	 Öffentliches Seminar	 Individual Seminar	 Inhouse Seminar
Dauer	2 Tage	1 Tag	Nach Absprache
Teilnehmerkreis	Offene Gruppe	Einzelcoaching	Firmenschulung
Garantierte Durchführung*	✓	✓	✓
Bundesweit verfügbar	✓	✓	✓
Monatlich buchbar	✓	✓	✓
Personalisiertes Zertifikat	✓	✓	✓
Mittags- und Pausenverpflegung vor Ort	✓	✓	
Professionelle Seminarunterlagen	✓	✓	✓
Bei Ihnen vor Ort (optional ohne Aufpreis)		✓	✓
Berücksichtigung Ihres Wunschtermins		✓	✓
Persönliches Vorgespräch zum Dozenten		✓	✓
Schwerpunkt liegt auf Ihrer Branche		✓	✓
Individuelle Seminarinhalte		✓	✓
Höchste Diskretion und Datenschutz		✓	✓
Persönliche Nachbetreuung		✓	✓
Einplanung Ihrer Vorgaben zur Seminardauer			✓

* Wir garantieren eine Durchführung unserer öffentlichen Seminare bereits ab einer Mindestteilnehmerzahl von 2 Personen. Nähere Informationen zu den kommenden Garantieterminen erhalten Sie nach Auswahl des Ortes.

| SEMINARGEBÜHR

> Öffentliche Seminare / 1.290,00 € netto zzgl. MwSt.

Große Auswahl praxisnaher Themen im gesamten Bundesgebiet

Ideal geeignet für mehrere Mitarbeiter eines Unternehmens, sowie für Privatkunden, die sich selektiv weiterbilden möchten. Ihnen stehen monatlich **über 160 Seminare an 12 Lernumgebungen** im gesamten Bundesgebiet zur Auswahl.

> Individuelle Seminare / 1.290,00 € netto zzgl. MwSt.

Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität im Einzelcoaching

Unsere effektivste Lernmethode, da der **Fokus während eines Seminartages ausschließlich auf einer Person** liegt. Es werden nur Themen behandelt, die im Vorfeld mit Ihnen definiert wurden. Sie können zudem **selbst festlegen, wann und wo das Seminar realisiert werden soll. Unabhängig von Ihrer Auswahl, bleibt die Seminargebühr unverändert.**

> Inhouse-Seminare / Preis auf Anfrage

Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität für Ihr Unternehmen

Optimal für Unternehmen, die Ihren Mitarbeitern gezielte Trainings anbieten möchten. Es werden nur Themen behandelt, die im Vorfeld mit Ihnen definiert wurden. Jedes Angebot wird **individuell auf die Anforderungen Ihres Unternehmens** hin kalkuliert.

Falls Sie Fragen haben oder weitere Informationen Wünschen zögern Sie nicht uns zu kontaktieren.

Telefon: +49 (0)89 89559805

Telefax: +49 (0)89 87577306

eMail: kontakt@SEMINAR-INSTITUT.de

www.seminar-institut.de