

Beschreibung

Führungsaufgaben lassen sich nicht von der operativen Ergebnisverantwortung trennen. Führungskräfte mit konkreten Ergebniszielen (z.B. Vertriebs-, Produktionsziele) benötigen ein Instrumentarium, um schnell, wirkungsvoll und effizient die Zielerreichung mit wertschätzender Menschenführung zu verbinden. Nicht «entweder oder», sondern «sowohl als auch» ist der Erfolgsfaktor für die Zukunft. Aktive, nachvollziehbare Einbindung der Mitarbeitenden steigert die Motivation und führt zu höherer Zielerreichung.

Trainingsresultate:

Die Teilnehmende...

- fokussieren auf aussagekräftige KPI´s zur Steuerung ihres Verantwortungsbereichs (so wenig wie möglich, so viel wie nötig)
- brechen übergeordnete Ziele auf geeignete Periodenziele herunter
- führen motivierend effiziente Team-Meetings und Einzelgespräche

Zielgruppe

Das Training richtet sich an Führungskräfte mit operativer Zielverantwortung, die ihre Mitarbeitenden aktiver in den Zielerreichungsprozess einbinden wollen und einzelne Mitarbeitende oder das ganze Team zur Übernahme von mehr Eigenverantwortung entwickeln wollen.

Inhalt

- Führungs-Cockpit
- Sales Funnel Ansatz
- Team Meetings
- Einsatz von Hilfsmitteln (z.B. Kanban-Board)
- Aufbau und Struktur von Einzel-Entwicklungsgesprächen

Abschluss

- IHK-Bescheinigung

Hinweis

Sie haben noch Fragen?

In unseren FAQs finden Sie Antworten auf Ihre Fragen zu uns, unseren Lehrgängen, den Teilnahme-, Stornierungs- und Prüfungsbedingungen und mehr.

Veranstaltung online ansehen



https://www.ihkademie-sbh.de/weiterbildung/details/erfolgreiche-geschaeftsentwicklung-vollzeit_115804

Standort und Termin



Termin auf Anfrage
Villingen-Schwenningen
Vollzeit

Ansprechpartner



Aileen Höfner / Akademie

☎ 07721 922 311

✉ hoefner@vs.ihk.de

Veranstaltungsort

IHK Akademie

Albert-Schweitzer-Str. 7
78052 Villingen-Schwenningen

Dozenten

- Bernhard Oberer

