

## Zielgruppe

Führungskräfte, die im Spannungsfeld zwischen Mitarbeitererwartungen und Unternehmensanforderungen mit klarer Positionierung überzeugend ihre Position gestalten wollen.

## Dauer

Das Training ist auf zwei Tage ausgerichtet.

## Nutzen

Im Spannungsfeld zwischen Arbeitgeber- und Arbeitnehmerposition entsteht ein enormer Druck auf die Führungskraft: Auf der einen Seite ist sie Puffer, auf der anderen Seite ist sie Scharnier, das operative Wertschöpfung und Strategie zusammenführt.

In diesem Training erfahren Sie Strategien, Tools, die mentale Haltung und persönliche Handlungsoptionen, um überzeugend in alle Richtungen zu kommunizieren. Insbesondere gilt es nach unten die Strategie überzeugend zu kommunizieren sowie nach oben die Innovationskraft und Risikowahrnehmung zu transportieren. Sie lernen Ihren Gestaltungsspielraum zu nutzen um berechnete Anliegen der Mitarbeiter im Unternehmenssinne nutzbar zu machen. Außerdem finden Sie Wege sich authentisch und loyal zu verhalten, auch wenn die Rollenerwartung von der persönlichen Meinung abweicht.

## Inhalte

### Ergebnisorientiert handeln

- Den eigenen Handlungsspielraum erkennen.
- Die eigenen Vorstellungen schärfen und mit den Unternehmenszielen abgleichen.
- Bereichsübergreifend denken: die Interessen der Kollegen berücksichtigen.
- Von der Strategie zu Zielen zu Maßnahmen.

### Kommunikation

- Authentisch und loyal, auch wenn es schwierig wird.
- Überzeugend argumentieren.
- Begeisterung für die gemeinsame Vision erzeugen.

### Persönliches Durchsetzungsvermögen stärken

- Überzeugen durch Persönlichkeit.
- Umgang mit Druck und Frustration.
- Eigene Werte und Ziele mit den Unternehmenswerten und Zielen abgleichen.
- Den eigenen Gestaltungsspielraum nutzen

### Selbststeuerung

- Die eigene Motivation erkennen.
- Ausgewogenheit zwischen Analyse und Aktion.
- Bei Misserfolg besonnen und entschlossen handeln.