



## Durch Mitarbeitergespräche Leistung erzeugen

### Wie Sie Mitarbeiter auf Kurs bringen und halten

#### Trainingsinhalte im Überblick:

##### Wie erarbeite ich realisierbare Ziele?

- » Sie trainieren, wie Sie messbare Ziele entwickeln.
- » Sie lernen, die Ziele Ihrer Mitarbeiter auf Reserven und auf Realisierbarkeit zu kontrollieren.
- » Sie erfahren, wie Sie Ziele, mittels einer bewährten Systematik, in Maßnahmen übersetzen.

##### Wie nehme ich meine Mitarbeiter in die Pflicht?

- » Sie lernen, wie Sie übergeordnete Ziele so klar formulieren, dass Ihre Mitarbeiter die „Marschrichtung“ genau kennen.
- » Sie lernen Techniken kennen, mit deren Hilfe Ihre Mitarbeiter den Auftrag wirklich akzeptieren.

##### Wie führe ich Gespräche ohne „aufzulaufen“?

- » Sie lernen, wie Sie sich effektiv auf Mitarbeitergespräche vorbereiten, sodass Einwände Sie nicht überraschen.
- » Sie erfahren, wie Sie Rückdelegationsversuche erkennen und abweisen.

##### Wie sichere ich mit Kontrolle die Leistung?

- » Sie entwickeln ein System, welches Sie rechtzeitig erkennen lässt, wann Ziele in Ihrer Erfüllung gefährdet sind.
- » Sie erfahren, wie Ihre Mitarbeiter mittels erwarteter Kontrollen der „Big Points“ Zielabweichungen selbst korrigieren.

##### Wie nutze ich Anerkennung und Kritik richtig?

- » Sie erleben, wie sich Anerkennung und Kritik in bestimmten Situationen auswirken.
- » Sie lernen, Wertschätzung zu zeigen und so das gewünschte Verhalten der Mitarbeiter zu fördern.
- » Sie trainieren Kritikgespräche zu führen, ohne Ihre Mitarbeiter zu verletzen.

##### Woher weiß ich, wo mein Mitarbeiter steht?

- » Sie erlernen Methoden, wie Sie die Qualifikation Ihrer Mitarbeiter ermitteln und Ansatzpunkte zur Leistungssteigerung einsetzen.
- » Sie erfahren, wie Sie die Stärken einzelner Mitarbeiter ausbauen.
- » Sie lernen, wie Sie die Qualifikation im Team mit gut vorbereiteten Mitarbeiterbesprechungen verbessern.

##### Wie führe ich Jahresgespräche souverän?

- » Sie trainieren, wie Sie mit den einzelnen Mitarbeitern über ihre Jahresleistung, ihre Stärken/Schwächen und ihre (Karriere-)Planung sprechen.
- » Sie lernen den positiven Effekt von Leistungsvereinbarung kennen und wenden das Instrument für die kommenden 12 Monate an.

#### Trainingsdaten im Überblick:

**Trainingsdauer:** 3 Tage, 09:00 - 18:30 Uhr

**Trainingsgebühren:** 1.495,00 Euro (zzgl. MwSt.)

**VTI**

Vertriebs-Training-International GmbH  
Borsigallee 21  
60388 Frankfurt  
Tel.: + 49 (0) 69 4080908 0  
Fax: + 49 (0) 69 4080908 88