



STRUCTOGRAM® MODUL 4: SCHLÜSSEL ZUM MITARBEITER

Wer auf die individuellen Bedürfnisse anderer Menschen eingeht, ist erfolgreicher.

Im vierten Seminar des STRUCTOGRAM® Training Systems überwinden Sie das klassische Schubladen-Denken und schaffen damit die Grundlage für langfristigen Führungserfolg. Ausgehend von den beiden wichtigsten Faktoren für erfolgreiche Führung „Vertrauen und Empathie“ erhalten Sie das notwendige Wissen und praxistaugliche Methoden, um Mitarbeiter motivierend und somit wirksam zu führen.

Sie lernen außerdem die individuellen Handlungsmotive und mögliche Veränderungswiderstände unterschiedlicher Mitarbeiter kennen und Ihr eigenes Verhalten bzw. Argumentationsmuster – soweit es zur eigenen Biostruktur-analyse „passt“ – gezielt darauf abzustimmen.

Sie bauen damit ein nachhaltig vertrauensvolles Verhältnis zwischen Ihnen als Führungskraft und Ihren Mitarbeiter*innen auf.

WIR KÖNNEN NICHT ALLES SEIN, WAS WIR MÖCHTEN. WIR KÖNNEN ABER ALL' DAS WERDEN, WAS UNS MÖGLICH IST.
– DR. DEAN HAMER (GENETIKER)

Wirksam und menschlich führen. Besser zusammenarbeiten.

Dank STRUCTOGRAM® und TRIOGRAM® verstehen Sie besser, wie Ihre Vorgesetzten, Kollegen, Mitarbeiter und Kunden „ticken“ und können sich in die Gedanken- und Gefühlswelt anderer Menschen hineinversetzen, um so Ihre Ideen, Themen und Vorschläge möglichst passend auf die oft unausgesprochenen Motive und Wünsche auszurichten und so auch mit vermeintlich herausfordernden Mitarbeitern zurecht zu kommen.

Dabei spielen die eigene Authentizität und die eigene Position eine wichtige Rolle.



Seminarziele - STRUCTOGRAM® Modul 4

In diesem Training lernen Sie die wichtigsten Motive der unterschiedlichen Biostrukturen kennen. Führungskräfte oder Kollegen können daraus die passende Aufgabenstellung, Mitarbeiteransprache oder Kommunikation in der allgemeinen Zusammenarbeit ableiten.

Eine qualifizierte Sozialkompetenz als Folge der besseren Menschenkenntnis führt zu einer Vertrauenskultur im Unternehmen, unter den Kollegen und im Umgang mit Kunden. Vertrauen ist die grundlegende Voraussetzung, um nachhaltig erfolgreich zu sein.

Stärken Sie Ihre persönliche Wirkung und punkten Sie durch authentisches Verhalten. Kommunizieren Sie mit unterschiedlichen Menschentypen optimal und erzielen so bessere Ergebnisse.



SCHLÜSSEL ZUM MITARBEITER

Das lernen Sie in diesem Seminar

- » Warum führen wie verkaufen funktioniert
- » Welche Herausforderungen es in der Führung gibt
- » Was unterschiedliche Menschen antreibt
- » Wie hilfreich Perspektivwechsel sind
- » Wie Feedback motivierend gestaltet werden kann
- » Warum die Sprache eine Schlüsselfunktion übernimmt
- » Wie Zusammenarbeit organisiert wird
- » Warum die eigene „Vermarktung“ eine Rolle spielt

Unterlagen:

- » Zum Seminar erhalten Sie das Lehrmittel „Schlüssel zum Mitarbeiter“

Dauer:

- » 1 Tag

Voraussetzungen:

- » Die Teilnahme am STRUCTOGRAM® Modul 1 und 2