

## Ziele motiviert vereinbaren – Fördergespräche erfolgreich führen

Klar definierte Ziele ermöglichen sowohl Ihnen als Führungskraft als auch Ihren Mitarbeitern, konkret zu agieren. Messbare Ziele, die Sie gemeinsam mit Ihren Mitarbeitern vereinbaren, schaffen nicht nur Transparenz und Ergebnisorientierung, sondern sind auch ein wichtiger Motivationsfaktor. Lernen Sie, Zielvereinbarungs-, Zwischen- und Fördergespräche zielbewusst zu steuern und einen klaren Bezugsrahmen für Ihre Mitarbeiter zu schaffen.

Den Teilnehmern wird ein praktisches Instrumentarium an die Hand gegeben, um die komplexen Anforderungen an ihre besondere Führungsrolle im Rahmen von Zielvereinbarungen und Fördergesprächen effizient zu erfüllen. Dadurch erhalten sie die Möglichkeit, Alltags- und Ausnahmesituationen besser zu bewältigen, persönliche Erfolgserlebnisse zu steigern und den Unternehmenserfolg im Ganzen positiv zu beeinflussen.

Die Lehrmethode ist auf Lernen durch Erfahrungen und Beispiele ausgerichtet. Es wird daher mit Übungen und anhand der Praxissituationen der Teilnehmer gearbeitet.

Im Nachgang zum Grundlagenseminar wird optional eine Praxis-Coachingbegleitung sowie ca. sechs Monate nach dem Seminar ein eintägiger Erfahrungsaustausch angeboten.

### Teilnehmer:

Führungskräfte, die auf die Vereinbarung von Zielen vorbereitet werden sollen und Führungskräfte aller Ebenen, die sich mit der Thematik der Zielvereinbarung auseinandersetzen und dabei auch Ihre eigene Rolle reflektieren wollen.

### Ihr Nutzen:

- Sie lernen, Ziele und Zielvereinbarungskriterien zu formulieren, Zielvereinbarungsgespräche und Zwischengespräche zielbewusst zu führen sowie Leistungen zu bewerten
- Sie geben dem Mitarbeiter einen klaren Bezugsrahmen für die Orientierung seiner Leistung
- Sie führen Fördergespräche wertschätzend und ergebnisorientiert und geben so dem Mitarbeiter Feedback zu seinen Leistungen und Entwicklungspotenzialen
- Sie begreifen und nutzen Kommunikation als echte Chance zur konstruktiven und vertrauensvollen Zusammenarbeit
- Sie stärken Ihre Kompetenzen in Bezug auf die Zielvereinbarungsprozesse, um sich als handlungskompetenter Partner im Unternehmen zu positionieren
- Sie gewinnen Anregungen zur Optimierung Ihrer Ziele und Zielvereinbarungen

## Programmüberblick:

Wie lassen sich Mitarbeiterziele aus Unternehmenszielen ableiten und treffend formulieren?

- Zielvereinbarung versus Zielvorgabe
- Der Zielvereinbarungsprozess
- Allgemeine und spezifische Ziele einzelner Unternehmensbereiche
- S.M.A.R.T. im Kontext von Zielvereinbarungen
- Mit dem Mitarbeiter konkrete Zielvereinbarungen treffen
- etc.

Was kennzeichnet motivierende Zielvereinbarungs- und Zwischengespräche?

- Mit eigener Einstellung zum positiven Gesprächsklima beitragen
- Vor-, Nachbereitung und Durchführung von Zielvereinbarungsgesprächen
- Zwischengespräche sinnvoll nutzen
- etc.

Wie können Fördergespräche wertschätzend und ergebnisorientiert geführt werden?

- Kommunikative Bausteine und Abläufe im Gespräch
- Leistungsreflexion und Definition von Entwicklungszielen
- Leistungs- und Entwicklungspotenziale durch Vereinbarungen fördern
- Bewertungsfehler erkennen und vermeiden
- Umgang mit Zielabweichungen
- etc.

## Dauer und Termine:

Dauer:           ▪ 1 bis 3 Tage – in Abhängigkeit der individuell gewünschten Seminarinhalte

Termine:       ▪ Termine auf Anfrage

Hinweis:       ▪ Dieses Seminar führen wir auf Wunsch gern auch Inhouse durch

## Ihr Trainer:

Manfred Stöhr, integra akademie – Managementtraining und Organisationsentwicklung