

Richtige Delegation – Mehr Zeit für Chefaufgaben

- Kompaktseminar zur optimalen Nutzung des Führungstools Delegation und zum Einsatz eines „Monkey-Managements“ -

Als Führungskraft, Manager und Chef ist es wichtig, dass in Ihrem Arbeitsalltag sichergestellt ist, dass Sie sich auf das Wesentliche, auf Ihre Kernaufgaben konzentrieren können, um ausreichend Freiräume für Ihren Verantwortungsbereich und für die Führung Ihrer Mitarbeiter zu bekommen. Erfolgreiches Delegieren ist somit eine der wichtigsten Techniken, um als Führungskraft die Fülle an Aufgaben, den hohen Druck und den damit verbundenen Stress aktiv managen zu können. Delegationskompetenz beschreibt die Fähigkeit und die Bereitschaft, Aufgaben, Kompetenzen und Verantwortlichkeiten an andere Menschen in einer Form und einem Umfang abzugeben, dass Aufgaben auch effektiv sowie effizient erledigt und nicht mehr zurückdelegiert werden. Und, wer richtig delegieren möchte, der sollte die mit den Aufgaben betrauten Mitarbeiter auch motivieren können: Dieser Erfolgsfaktor ist dabei stark abhängig von der persönlichen Integrität des Delegierenden, seiner Vorbildwirkung sowie der Art und Weise der Kommunikation.

Zielgruppe:

Praxisseminar für Führungskräfte, die ihre Delegationskompetenz weiter verstärken möchte, um sich wieder mehr auf ihre Kernaufgaben konzentrieren zu können und die Mitarbeiter durch richtige Delegation sowie der Gegensteuerung von Rückdelegation (Monkey Management) nachhaltig entwickeln möchten.

3 bis max. 8 Teilnehmer

Inhalte:

- Standortbestimmung Delegationskompetenz: Hinderliche und förderliche Einstellungen
- Aufgabenanalyse zur Bestimmung der eigenen Kernaufgaben und der Delegationspotentiale
- Basiswissen Führungsstile: Mitarbeiterentwicklung durch systematische Delegation in Abhängigkeit von Fähigkeit sowie Bereitschaft der Mitarbeiter und der Wertschöpfung der Aufgaben
- Bausteine und Stufen der erfolgreichen Delegation
- Planung und Vorbereitung der Delegation – Erfolgskriterien und motivierende, realistische Entscheidungsspielräume bestimmen
- Das Delegationsgespräch strukturiert führen und den Delegationsauftrag klar kommunizieren
- Kontrolle und Rückmeldung zur Qualität der Ergebnisse sicherstellen:
Klare Kommunikation und Feedback-Mechanismen sowie Meilenstein-Gespräche integrieren
- Typische Fallen als Führungskraft: Hindernisse bei der Delegation und „persönliche Stolpersteine“ für das Entstehen von Rückdelegation ("Monkey Business")
- „Monkey-Management“: Rückdelegationen systematisch und nachhaltig gegensteuern

Leitung: **Petra Funke** - Dipl.-Wirtschaftspädagogin, Geschäftsführende Inhaberin von DialogArt
Trainerin, Coach, Moderatorin & Beraterin im Team von DialogArt, langjährige Erfahrungen als Coach, Managementtrainerin, Moderatorin und Beraterin für Veränderungsprozesse im Bereich Personal- und Organisationsentwicklung – ReissProfile™-Master | TMS™-Zertifizierung
u.a. spezialisiert auf den Bereich Führungskompetenz und Führungskräfte-Entwicklung, Teamtraining, Kommunikation | Rhetorik, Konfliktmanagement, Beschwerdemanagement, Selbst- und Stressmanagement, Methodenkompetenz sowie Team- und Organisationsentwicklung

Ort: Seminarraum DialogArt, Planckstr. 7a, 22765 Hamburg-Ottensen (Nähe DB-Bahnhof Altona)

Nächste Termine: **23.01.2014 | 06.05.2014 | 21.08.2014 | 11.11.2014** – jeweils von 9.00 -18.00 Uhr

Investition: 390 € pro Person | **EARLY BIRD** mit Frühbucher-Rabatt 351 € - zzgl. MwSt.
(inkl. Tagungspauschale: Kursunterlagen, Mittagessen und Kaffeepausen)

Kombi-Buchung mit Seminar 25: „Motivorientierte Mitarbeiterführung – Mit Motiven in Führung gehen“

Nächste Termine **24.01.2014 | 07.05.2014 | 20.08.2014 | 12.11.2014**

850 € pro Person | mit Frühbucher-Rabatt 765 € - zzgl. MwSt.

Hiermit melde ich verbindlich zur Teilnahme an:

Seminar _____

Termin | Ort _____

Name, Vorname _____
(falls abweichend von der Kontaktanschrift)

Kontakt- | Rechnungsanschrift:

Frau/Herr

Name, Vorname _____

Firma _____

Abteilung _____

Straße _____

PLZ Ort _____

Telefon _____

Fax _____

E-Mail _____

Datum Unterschrift _____

Sonderkonditionen: _____

Geschäftsbedingungen

Bitte beachten Sie, dass mit Ihrer Anmeldung ein Vertrag zustande kommt. Sie erhalten nach Eingang Ihrer Anmeldung eine Anmeldebestätigung / Rechnung. Falls Sie wider Erwarten nicht teilnehmen können, haben Sie die Möglichkeit, einen Ersatzteilnehmer zu benennen. Anderenfalls entstehen folgende Stornokosten: Bei Absage bis 8 Wochen vor Seminarbeginn keine Kosten, 8 bis 4 Wochen vorher 20%, 4 bis 2 Wochen vorher 40%, weniger als 2 Wochen vor Seminarbeginn 80% der Seminarkosten.

In Ausnahmefällen (z.B. Krankheit) behalten wir uns vor, das Seminar nicht mit dem genannten Trainer, sondern einem Ersatztrainer aus unserem Team durchzuführen. Ebenso kann es in Einzelfällen dazu kommen, dass die Veranstaltung an einem anderen Ort bzw. in einem anderen Hotel durchgeführt wird.

Ein Termin findet statt, wenn die Mindestteilnehmerzahl erreicht ist. Zusätzlich bieten wir Ihnen eine **DURCHFÜHRUNGSGARANTIE** ab 3 angemeldeten Teilnehmern. Wir übernehmen keine Haftung, falls eine Veranstaltung z.B. wegen zu geringer Teilnehmerzahl abgesagt werden muss. Selbstverständlich werden dann bereits gezahlte Beträge in voller Höhe erstattet. Weitere Ansprüche an den Veranstalter sind ausgeschlossen. Bei Überschreiten der maximalen Teilnehmerzahl (in der Regel 8) kann der Veranstalter einen Ausweichtermin anbieten, es kann daraus allerdings kein Anspruch abgeleitet werden. Vom Veranstalter wird auch keine Haftung für Schäden übernommen, die durch Dritte verursacht werden.

Die Seminarpreise verstehen sich exkl. MwSt. sowie der Anreise- und Übernachtungskosten. Für den Fall, dass Sie eine Übernachtung im Hotel benötigen, sind die Hotelkosten direkt vor Ort zu zahlen. Bei der Suche und Auswahl eines passenden Hotels sind wir gern behilflich.

Sonderkonditionen:

Frühbucherrabatt (FB): Bei Buchung Ihres Seminars bis 12 Wochen vor Seminarbeginn gewähren wir einen Rabatt von 10%.

Mehrfachbucherrabatt (MB): Wenn Sie mehrere Teilnehmer Ihres Unternehmens anmelden, gewähren wir folgende Rabatte:

Für den zweiten Teilnehmer 10% Rabatt, ab dem dritten Teilnehmer 15% Rabatt.

In Kombination (FB+MB): Auch für den ersten Teilnehmer bedeutet das 10% Rabatt, ab dem zweiten Teilnehmer 15% Rabatt.

