
Kurskatalog

Comelio



Inhaltsverzeichnis

a. Standorte	3
1. Personal / HR	5
A. Employer Branding und Arbeitgebermarke	5
i. Aufbau und Umsetzung einer Arbeitgebermarke zur Gewinnung von Fach- und Führungskräften.....	5
B. Interviewtechniken	7
i. Professionell und zielorientiert Interviews führen.....	7
C. Personalentwicklung	9
i. Die Potenziale der Generation Y erfolgreich entwickeln und einsetzen.....	9
ii. Erfolgreiche Zielvereinbarung und konstruktive Gesprächsführung.....	11
iii. Mitarbeiter binden und Fachkräftemangel entgegenwirken.....	13
iv. Schritt für Schritt die passenden Bewerber zu Mitarbeitern machen.....	15
v. Zielorientierte Mitarbeitergespräche führen.....	17
D. Umgang mit Mobbing	19
i. Prävention und Klärung.....	19
b. Impressum	21

a. Standorte



Unsere Seminare finden an verschiedenen Standorten in der DACH-Region statt.

Öffentliche Seminare:

Unsere Seminare können Sie an unseren Standorten in Deutschland in Berlin, Dresden, Hamburg, München, Düsseldorf, Frankfurt und Stuttgart buchen. Nicht alle öffentlichen Seminare finden an allen Standorten statt. Doch gibt es die Möglichkeit, für Ihre Gruppe unsere Seminarzentren für ein individuelles Training zu verwenden.

In Österreich bieten wir Seminare in Wien und in der Schweiz in Zürich an.

Inhouse Seminare:

Wir sind regional flexibel und kommen auch gerne direkt zu Ihnen oder organisieren ein für Sie angepasstes Seminar in einem Tagungszentrum in Ihrer Stadt.

Deutschland



Berlin

Goethestraße 34
13086 Berlin

Tel: +49.30.8145622.00
Fax: +49.30.8145622.10



Dresden

Hotel Elbflorenz
Rosenstraße 36
D-01067 Dresden

Ibis Hotel Königstein
Prager Straße 9
01069 Dresden

Tel:
Fax:



Düsseldorf

Regus Business Centre
Stadttor 1
D-40219 Düsseldorf

Ecos Office Centre
Münsterstraße 248
40470 Düsseldorf

Tel: +49.211.6355642.00
Fax: +49.211.6355642.09



Frankfurt

Ecos Office Centre
Mainzer Landstraße 27-31
60329 Frankfurt

Tel: +49.69.1732068.30
Fax: +49.69.1732068.39



Hamburg

Wüpper Management Consulting GmbH
Zimmerstraße 1
22085 Hamburg

Tel: +49.40.2093499.60
Fax: +49.40.2093499.69



München

c/o SSM Rhein-Ruhr GmbH
Keltenring 2
82041 München

Comelio GmbH c/o SSM Rhein-Ruhr
GmbH Keltenring 2-4
82041 München

Tel: +49.89.3815686.00
Fax: +49.89.3815686.09



Stuttgart

Ecos Office Centre
Liebknechtstraße 33
70565 Stuttgart

Regus Business Center
Königstraße 10C
70173 Stuttgart

Akademie der Diözese
Rottenburg-Stuttgart
Tagungszentrum
Hohenheim Paracelsusstraße
91
70599 Stuttgart

Tel: +49.711.4605127.50
Fax: +49.711.4605127.59

Tropical Islands
Tropical-Islands-Allee 1
15910 Tropical Islands

Tropical Islands

Tel:
Fax:

1. Personal / HR

A. Employer Branding und Arbeitgebermarke



(i) Aufbau und Umsetzung einer Arbeitgebermarke zur Gewinnung von Fach- und Führungskräften



Übersicht

Kursnr.	2025750
Sprache	de
Dauer	2 Tage
Lieferart	Classroom
Kurstyp	
Zielgruppe	Geschäftsführer, Manager, Abteilungsleiter, Teamleiter
Vorkenntnisse	Keine
Methode	Vortrag und Diskussion, Konkrete Einzel- und Gruppenarbeit mit Übungen.
Kurslevel	Einsteiger



Termine

Berlin	Dresden	Düsseldorf
1.450,00 EUR	1.550,00 EUR	1.550,00 EUR
13-14 Aug 22-23 Okt 10-11 Dez	10-11 Sep 29-30 Okt 17-18 Dez	30-31 Jul 24-25 Sep 26-27 Nov
Frankfurt	Hamburg	München
1.550,00 EUR	1.550,00 EUR	1.500,00 EUR
01-02 Okt 19-20 Nov 31 Dez - 01 Jan	27-28 Aug 12-13 Nov	03-04 Sep 24-25 Dez
		Stuttgart
		1.500,00 EUR
		06-07 Aug 08-09 Okt 03-04 Dez

Preise zzgl. lokale Steuern.



Kursbeschreibung

Fach- und Führungskräfte und Auszubildende vieler Berufsgruppen sind Mangelware. Ein rückläufiges Bewerberaufkommen bedeutet längere Fristen bis zur Stellenbesetzung und bedroht Produktions- und Servicewachstum. Betriebe verlieren Innovationskraft und Know-how. In der heutigen Zeit konkurrieren Arbeitgeber um Bewerber und müssen sie überzeugen, sich für sie zu entscheiden: Warum soll ein Bewerber ein bestimmtes Unternehmen einem anderen vorziehen, in dem er genauso gut sein Geld verdienen kann? Wie fühlt es sich für Bewerber an, in einem bestimmten Unternehmen tätig zu sein? Diese meist unausgesprochenen Fragen von Bewerbern beantwortet eine Arbeitgebermarke. Sie drückt aus, was das Besondere daran ist, gerade in diesem Unternehmen zu arbeiten und in keinem anderen. Unternehmen gewinnen mit einer Arbeitgebermarke qualifizierte Bewerber, indem sie sich aus Sicht dieser Bewerber als attraktiv, besonders und authentisch präsentieren. So beeinflussen sie das Entscheidungsverhalten von Bewerbern zu ihren Gunsten.



Kursinhalte

A. Markenbegriff

Was ist eine Marke? - Was Arbeitgebermarken von Produkt- und Dienstleistungsmarken unterscheidet

B. Überblick

Schritt für Schritt durch den Employer Brandingprozess zur Arbeitgebermarke

C. Analyse von Unternehmen und Umfeld

So analysieren Sie Ihr Unternehmen und dessen Umfeld - Employer Branding in die Entwicklung Ihres Unternehmens integrieren

D. Personalbedarfsplanung

So gibt Personalbedarfsplanung Employer Branding eine Richtung und ein Ziel

E. Arbeitsmarktforschung für eine Arbeitgebermarke

Wie Unternehmen ihre Stärken und die Entscheidungs- und Medienpräferenzen Ihrer Bewerberzielgruppen ermitteln

F. Employer Brand Proposition

Kern einer Arbeitgebermarke - Botschaft an Bewerberzielgruppen - Attraktivität, Authentizität und Besonderheit als Arbeitgeber

G. Aktivitäten, Medien und Umsetzung

Kommunikationskanäle zu Bewerberzielgruppen wählen – Social Media für Ihre Arbeitgebermarke - Kommunikation mit Bewerberzielgruppen gestalten - Bekannte Bewerberzielgruppen tiefer ausschöpfen - Neue Bewerberzielgruppen erschließen

H. Die Geschäftsleitung überzeugen

Argumentieren und intern überzeugen - Der Business-Case: Nennen Sie Probleme, aber überzeugen Sie mit Potenzialen

A. Interviewtechniken



(i) Professionell und zielorientiert Interviews führen



Übersicht

Kursnr.	1010426
Sprache	de
Dauer	2 Tage
Lieferart	Classroom
Kurstyp	
Zielgruppe	Personalreferenten, Personalleiter, Führungskräfte
Vorkenntnisse	Keine Vorkenntnisse erforderlich Das nötige Know-how wird anhand von anschaulichen Beispielen vermittelt. Praxisnahe Fallbeispiele, Einzel- und Gruppenübungen, Impulsvorträge und Lehrgespräche trainieren den Transfer von der Theorie zur Praxis und fördern so die intensive Auseinandersetzung mit dem Seminarthema. Die individuelle Bearbeitung von Fragen und Alltagsbeispielen der Seminarteilnehmer runden das Seminar ab. Übungen, Situationen und Rollenspiele werden eingebunden und bei Bedarf können Audio- und Videoanalyse zur Verhaltensoptimierung eingesetzt werden.
Methode	



Termine

Berlin	Dresden	Düsseldorf
1.350,00 EUR	1.450,00 EUR	1.450,00 EUR
27-28 Aug 08-09 Okt 19-20 Nov 31 Dez - 01 Jan	20-21 Aug 01-02 Okt 12-13 Nov 24-25 Dez	06-07 Aug 17-18 Sep 29-30 Okt 10-11 Dez
Frankfurt	Hamburg	München
1.450,00 EUR	1.450,00 EUR	1.400,00 EUR
13-14 Aug 24-25 Sep 05-06 Nov 17-18 Dez	03-04 Sep 15-16 Okt 26-27 Nov	30-31 Jul 10-11 Sep 22-23 Okt 03-04 Dez
		Stuttgart
		1.400,00 EUR
		11-12 Aug 22-23 Sep 03-04 Nov 15-16 Dez

Preise zzgl. lokale Steuern.

Kurslevel

Einsteiger



Kursbeschreibung

Ein Interview ist mehr als nur das Stellen vorbereiteter Fragen. Gute Interviews zu führen, ist eine Kunst, die erlernt werden kann. Sie sind in leitender Position und möchten zielorientierte Gespräche mit Mitarbeitern und Bewerbern führen? Ziel der Schulung ist die richtige Zielsetzung, das Auftreten, die Vorbereitung, die Vermittlung von verschiedenen Interview- und Fragetechniken, die Erweiterung der eignungsdiagnostischen Fähigkeiten der Teilnehmer sowie die Auswertung und richtige Einordnung des Interviews.



Kursinhalte

A. Einstieg

Zielgerichtete Vorbereitung (Analysen und Hypothesenbildung) – Einsatz und Entwicklung von Interview-Leitfäden – Erstellung eines individuellen Interview-Fahrplans – Aufbau/Phasenschema eines Vorstellungsgespräches – Erster Eindruck – Optimale Gesprächsatmosphäre gezielt schaffen – Strukturierung von Interviews – Zugang zu Interviewpartnern und Erhöhung der Informationsgenauigkeit - Richtige Darstellung der eigenen Ziele

B. Interviewtechniken

Leitfaden-Interviews – Erzählgenerierende Interviews – Ausformulierung von Fragen oder offene Gesprächsführung (Fragetechniken) – Richtiger Einsatz verschiedener Fragetechniken (z.B. vertiefende Fragen zu Persönlichkeitsmerkmalen, situative Fragen, diverse Techniken) - Gesprächsfördernde und gesprächshemmende Verhaltensweisen – Pacing – Rapport – Aktives Zuhören/Paraphrase – Beurteilungsfehler bewusst vermeiden – Souveräner Umgang mit schwierigen Interviewpartnern – Souverän bleiben in jeder Situation durch Zustands- und Emotionsmanagement

C. Beurteilung

Reflexion eigener Wahrnehmungen (Beobachtungen/Interpretationen/Bewertungen) – Umgang mit Sympathie/Antipathie – Gezielte Überprüfung der eigenen Intuition – Auswertung von Interviews – Entscheidungsfindung in der Praxis

A. Personalentwicklung



(i) Die Potenziale der Generation Y erfolgreich entwickeln und einsetzen



Übersicht

Kursnr.	1000014
Sprache	de
Dauer	2 Tage
Lieferart	Classroom
Kurstyp	
Zielgruppe	Mitarbeiter im Personalwesen
Vorkenntnisse	Nicht erforderlich
Methode	Vortrag und Diskussion, Konkrete Einzel- und Gruppenarbeit mit Übungen.
Kurslevel	Einsteiger



Termine

Hamburg	München
1.650,00 EUR	1.600,00 EUR
17-18 Sep	08-09 Okt

Preise zzgl. lokale Steuern.



Kursbeschreibung

Unter "Generation Y" verstehen wir eine Generation, die um die Jahrtausendwende am Beginn ihrer Pubertät stand und in einem von Multimedia und kommunikativer Vernetzung geprägten Umfeld den Weg ins Erwachsenenalter mit extrem hohen Erwartungen an das Leben, besonders an Beruf und Karriere, beschreitet. Nicht mehr nur das gesicherte Einkommen steht für diese junge Generation für ein gelungenes Berufsleben, sondern vor allem auch die Möglichkeit der Selbstverwirklichung und einer sinnerfüllten Arbeit. Was wir hierunter im Einzelnen verstehen müssen, wie eine Unternehmensphilosophie aussehen muss, um die Berufstätigen dieser Generation auch längerfristig an das Unternehmen zu binden und mit ihnen erfolgreich zu sein und zu werden, wird in diesem praxisintensiven Seminar eingehend dargestellt und unter Berücksichtigung der aktuellen Tendenzen und Entwicklungen erläutert. Aus dem eigenen Erfahrungsschatz wird geschöpft und auch Raum gegeben, Erfahrungen zu berichten. Mit Hilfe des Seminars werden Sie lernen, auch im Fahrwasser der Generation Y Ihren Kurs zu halten und Ihr Ziel zu erreichen.



Kursinhalte

A. Generation Y - Eine mögliche Definiton

Der Begriff der Generation Y und seine Entstehung - Mögliche Einwände gegen diesen Begriff und kritische Reflexion - Definitonsansatz

B. Die vorangegangene Generation der Eltern

Die Generation der Baby-Boomer - Die Großeltern und ihre Prägung durch Weltwirtschaftskrise und Weltkrieg - Erziehungsmethoden - Daraus erwachsene Mentalitäten der Elterngeneration - Erwartungshaltungen - Karriereerfahrungen der Elterngeneration: Wirtschaftlicher Wohlstand und finanzielle Sicherheit - Weitergabe an die Kinder

C. Die Mentalität der Generation Y

Erwartungshaltung an das Leben, Beruf, Freizeit, Freundes- und Beziehungsleben - Etwas Besonders sein - Selbstsicht und Selbstreflexion - Entscheidungsfreiheiten in einem durch Eltern und Staat wirtschaftlich abgesicherten Leben - Entscheidungsunfähigkeit - Ziellosigkeit - Identitätskrisen und -probleme: Wer bin ich? Was möchte ich aus meinem Leben machen? Wie sehen mich die anderen?

D. Die Generation Y und das Arbeitsleben

Selbstverständliche Erwartungshaltung an den Erfolg - Sendungs- und Selbstbewusstsein - Schwierigkeiten bei der Unterordnung und Eingliederung in das Arbeitsleben - Der klaffende Abgrund zwischen Wirklichkeit und eigenen Erwartungen

E. Die erfolgreiche Einbindung der Generation Y

Kommunikationsstil im Sinne der Gewaltfreien Kommunikation - Persönlicher und wertschätzender Umgang - Arbeitsklima - Motivation, Engagement und Ehrgeiz entfachen und aufrecht erhalten - Für das eigene Unternehmen begeistern - Ein Gefühl ein Teil von etwas Größerem zu sein und den Anspruch an sich selbst, dem auch gerecht zu werden, rüberbringen - Berufsperspektiven aufzeigen und Berufsaussichten transparent machen - Selber ein gutes Vorbild sein - Empathie - Miteinbeziehung in unternehmerische Planungen

(ii) Erfolgreiche Zielvereinbarung und konstruktive Gesprächsführung



Übersicht

Kursnr.	1010562
Sprache	de
Dauer	2 Tage
Lieferart	Classroom
Kurstyp	
Zielgruppe	Mitarbeiter, Manager, Geschäftsführer
Vorkenntnisse	Nicht erforderlich Das nötige Know-how wird anhand von anschaulichen Beispielen vermittelt. Praxisnahe Fallbeispiele, Einzel- und Gruppenübungen trainieren den Transfer von der Theorie zur Praxis und fördern so die intensive Auseinandersetzung mit dem Seminarthema. Die individuelle Bearbeitung
Methode	von Fragen und Alltagsbeispielen der Seminarteilnehmer runden das Seminar ab. Bei Bedarf können Audio- und Videoanalyse zur Verhaltensoptimierung eingesetzt werden. Darüber hinaus steht den Seminarteilnehmern/innen eine online gestützte Seminarnachbearbeitung als Mittel der Transfersicherung zur Verfügung.
Kurslevel	Einsteiger



Termine

Berlin	Dresden	Düsseldorf
1.450,00 EUR	1.550,00 EUR	1.550,00 EUR
20-21 Aug 01-02 Okt 12-13 Nov 24-25 Dez	03-04 Sep 15-16 Okt 26-27 Nov	27-28 Aug 08-09 Okt 19-20 Nov 31 Dez - 01 Jan
Frankfurt	Hamburg	München
1.550,00 EUR	1.550,00 EUR	1.500,00 EUR
06-07 Aug 17-18 Sep 29-30 Okt 10-11 Dez	30-31 Jul 10-11 Sep 22-23 Okt 03-04 Dez	13-14 Aug 24-25 Sep 05-06 Nov 17-18 Dez

Preise zzgl. lokale Steuern.



Kursbeschreibung

Um Ziele zu vereinbaren, gibt es im Führungsalltag viele Gelegenheiten - sei es im Rahmen von Beurteilungs- oder Kritikgesprächen, bei der Delegation von Aufgaben oder zu Beginn von Projekten. Das Managementinstrument "Führen mit Zielvereinbarungen" hilft, die vielfältig vernetzten Aktivitäten in dynamisierten Unternehmen mit seinen flachen Hierarchien und seinen dezentralisierten, in hohem Maße eigenständig agierenden Einheiten zu koordinieren. Aktuell, prägnant, übersichtlich und praxisorientiert erfahren Sie in diesem Seminar alle wichtigen Grundlagen für die Durchführung von erfolgreichen Zielvereinbarungsgesprächen.



Kursinhalte

A. Grundlagen

Definition: Ziele (beruflich, privat) - Gegenspieler - Nutzen von Zielvereinbarungen (für das Unternehmen, für den Mitarbeiter, für die Führungskraft) - Rahmenbedingungen für eine erfolgreiche Zielvereinbarung - Zielvereinbarungsprozess - Ziele und Erfolgsmessung (von der Vision zum konkret messbaren Ziel) - variable Vergütung - Einführung von Zielvereinbarungen - Stolpersteine - Ziele im Kontext des Unternehmens/der Organisation - Zielformulierung - Zielarten - SMART-Formel - erfolgreiche Zielformulierung - relevante Zielarten - Leitfaden zur Formulierung von Zielen - Ziele im Kontext des Unternehmens/der Organisation

B. Das Zielvereinbarungsgespräch

Ebenen der Kommunikation - Vorbereitung - Gesprächseinstieg - Gespräch beenden - Gesprächsablauf - Nach dem Gespräch - Meilensteingespräch - Zeitliche Abfolge von Zielplanung und Mitarbeitergespräch - Wichtige Gesprächsfertigkeiten - Techniken der Gesprächsführung - Dynamik

C. Konflikte/Störungen

5 Konfliktstile - Konfliktlösung in 3 Schritten - Konfliktgespräche führen - Interventionsmöglichkeiten

D. Gesprächsdokumentation

Relevante Daten - Gesprächsbogen - Checklisten - Vorlagen



(iii) Mitarbeiter binden und Fachkräftemangel entgegenwirken



Übersicht

Kursnr.	2025752
Sprache	de
Dauer	2 Tage
Lieferart	Classroom
Kurstyp	
Zielgruppe	Geschäftsführer, Manager, Abteilungsleiter, Teamleiter
Vorkenntnisse	Nicht erforderlich
Methode	Vortrag und Diskussion, Konkrete Einzel- und Gruppenarbeit mit Übungen.
Kurslevel	Einsteiger



Termine

Berlin	Dresden	Düsseldorf
1.450,00 EUR	1.550,00 EUR	1.550,00 EUR
30-31 Jul 17-18 Sep 05-06 Nov	06-07 Aug 24-25 Sep 03-04 Dez	03-04 Sep 22-23 Okt 17-18 Dez
Frankfurt	Hamburg	München
1.550,00 EUR	1.550,00 EUR	1.500,00 EUR
27-28 Aug 15-16 Okt 24-25 Dez	29-30 Okt 10-11 Dez	20-21 Aug 01-02 Okt 19-20 Nov 31 Dez - 01 Jan
		Stuttgart
		1.500,00 EUR
		10-11 Sep 26-27 Nov

Preise zzgl. lokale Steuern.



Kursbeschreibung

„Warum soll ich in diesem Unternehmen bleiben und nicht in ein anderes wechseln, in dem ich auch mein Geld verdienen kann?“ Was antworten Sie als Geschäftsführer, Personaler oder Führungskraft, einem Mitarbeiter auf diese Frage? Mitarbeiter zu binden, heißt für Unternehmen, ihre Investitionen in Employer Branding, Rekrutierung, Personalentwicklung, Know-how und Kompetenzen der Mitarbeiter zu schützen. Mitarbeiter, die gehen, nehmen all das mit und hinterlassen eine Lücke, die nur mit hohem Aufwand wieder ausgefüllt werden kann. Viele Maßnahmen werden umgesetzt und noch mehr diskutiert. Aber was hilft? Wie sollten Unternehmen vorgehen, damit das psychologische Band zwischen Unternehmen und Mitarbeitern gestärkt wird und sie länger bleiben? Deshalb hat die Bindung von Mitarbeitern in vielen Unternehmen ein hohes Gewicht und hat sich als eines der aktuellen Top-Themen der Personalarbeit etabliert.



Kursinhalte

A. Muster der Mitarbeiterbindung

Stärke von Mitarbeiterbindung – Arten von Mitarbeiterbindung – Fixpunkte von Mitarbeiterbindung

B. Messung von Mitarbeiterbindung

Vorstellung eines Messinstrumentes

C. Auswirkungen auf den Unternehmenserfolg

Vorteilhafte Auswirkungen – Nachteilige Auswirkungen

D. Stärkung der Mitarbeiterbindung

An der Arbeitstätigkeit ansetzen – Am Führungsverhalten ansetzen – Am Unternehmen ansetzen – Faktoren bei den Mitarbeitern

E. Die Geschäftsleitung überzeugen

Argumentieren und intern überzeugen - Der Business-Case: Nennen Sie Probleme, aber überzeugen Sie mit Potenzialen

(iv) Schritt für Schritt die passenden Bewerber zu Mitarbeitern machen



Übersicht

Kursnr.	2025751
Sprache	de
Dauer	2 Tage
Lieferart	Classroom
Kurstyp	
Zielgruppe	Geschäftsführer, Manager, Abteilungsleiter, Teamleiter
Vorkenntnisse	Nicht erforderlich
Methode	Vortrag und Diskussion, Konkrete Einzel- und Gruppenarbeit mit Übungen.
Kurslevel	Einsteiger



Termine

Berlin	Dresden	Düsseldorf
1.450,00 EUR	1.550,00 EUR	1.550,00 EUR
10-11 Sep 29-30 Okt 17-18 Dez	30-31 Jul 17-18 Sep 05-06 Nov	13-14 Aug 15-16 Okt 03-04 Dez
Frankfurt	Hamburg	München
1.550,00 EUR	1.550,00 EUR	1.500,00 EUR
20-21 Aug 08-09 Okt 26-27 Nov	06-07 Aug 01-02 Okt 19-20 Nov 31 Dez - 01 Jan	12-13 Nov
		Stuttgart
		1.500,00 EUR
		27-28 Aug 22-23 Okt 10-11 Dez

Preise zzgl. lokale Steuern.



Kursbeschreibung

Der Mangel an Fach- und Führungskräften sowie Akademikern und Ausbildungsplatzbewerbern erschwert es Unternehmen, Mitarbeiter mit der erforderlichen Qualifikation in der benötigten Anzahl zum gewünschten Zeitpunkt zu beschaffen. Die Teilnehmer lernen innovative Möglichkeiten der Personalbeschaffung kennen, um Bewerber anzusprechen, bis zur Annahme eines Arbeitsangebotes zu halten und sich damit unabhängig vom Fachkräftemangel zu machen. Auch erfahren Sie, wie Sie deutlich weniger Bewerber benötigen als mit traditionellen Methoden der Bewerberauswahl und dennoch ihre Stellen wie gewohnt besetzen können.



Kursinhalte

A. Rekrutierungskanäle

Innovative Möglichkeiten der Mitarbeiterbeschaffung und ihre Verknüpfung zu einem Orchester mit Synergiewirkung

B. Rekrutierungsprozesse

Akzeptanz durch Bewerber erhöhen - Gute Bewerbertermine gestalten - Das Entscheidungsverhalten von Bewerbern zu Ihren Gunsten nutzen

C. Entscheidungsprozesse von Bewerbern

Wie Entscheidungen von Bewerbern zustande kommen – Welche Kriterien Bewerber anlegen

D. Rekrutierungsmethoden

Wie Sie erheblich weniger Bewerber brauchen, um genauso viele Stellen mit qualifizierten Bewerbern zu besetzen wie vor dem Fachkräftemangel

E. Integration neuer Mitarbeiter

So brechen Bewerber nicht mehr ab und werden zu Mitarbeitern.

F. Die Geschäftsleitung überzeugen

Argumentieren und intern überzeugen - Der Business-Case: Nennen Sie Probleme, aber überzeugen Sie mit Potenzialen



(v) Zielorientierte Mitarbeitergespräche führen



Übersicht

Kursnr.	1010552
Sprache	de
Dauer	2 Tage
Lieferart	Classroom
Kurstyp	
Zielgruppe	Führungskräfte, Teamleiter, Selbstständige
Vorkenntnisse	Nicht erforderlich Das nötige Know-how wird anhand von anschaulichen Beispielen vermittelt. Praxisnahe Fallbeispiele, Einzel- und Gruppenübungen, Impulsvorträge und Lehrgespräche trainieren den Transfer von der Theorie zur Praxis und fördern so die intensive Auseinandersetzung mit dem Seminarthema. Die individuelle Bearbeitung von Fragen und Alltagsbeispielen der Seminarteilnehmer runden das Seminar ab. Übungen, Situationen und Rollenspiele werden eingebunden und bei Bedarf können Audio- und Videoanalyse zur Verhaltensoptimierung eingesetzt werden.
Methode	
Kurslevel	Einsteiger



Termine

Berlin	Dresden	Düsseldorf
1.450,00 EUR	1.550,00 EUR	1.550,00 EUR
03-04 Sep 15-16 Okt 26-27 Nov	27-28 Aug 08-09 Okt 19-20 Nov 31 Dez - 01 Jan	20-21 Aug 01-02 Okt 12-13 Nov 24-25 Dez
Frankfurt	Hamburg	München
1.550,00 EUR	1.550,00 EUR	1.500,00 EUR
30-31 Jul 10-11 Sep 22-23 Okt 03-04 Dez	13-14 Aug 24-25 Sep 05-06 Nov 17-18 Dez	06-07 Aug 17-18 Sep 29-30 Okt 10-11 Dez
		Stuttgart
		1.500,00 EUR
		18-19 Aug 29-30 Sep 10-11 Nov 22-23 Dez

Preise zzgl. lokale Steuern.



Kursbeschreibung

Studien zeigten, dass nur etwa 30% der Vorgesetzten in deutschen Unternehmen regelmäßig strukturierte Gespräche unter vier Augen (Mitarbeitergespräche) führen. Mitarbeitergespräche sind allerdings ein wichtiger Bestandteil der "Beziehung" zwischen Führungskräften und Mitarbeitern, um einen kontinuierlichen Austausch zu erhalten. Sie fördern den Informationsaustausch, die Kommunikation sowie Kooperation zwischen Führungskraft und Mitarbeitern und unterstützen die Entwicklung der beteiligten Personen gleichermaßen. Durch ein ehrliches gegenseitiges Feedback erfahren Sie, wie Sie wahrgenommen werden und wie Ihr Verhalten gewertet wird. So kann das Fremdbild mit dem Selbstbild abgeglichen werden und im Falle von Abweichungen das Auftreten und das Verhalten überdacht und angepasst werden. Der Mitarbeiter erhält so klare Aussagen über seine Stärken und Schwächen im Unternehmen und kann so gemeinsam mit dem Vorgesetzten Verbesserungsmöglichkeiten erarbeiten. Die Führungskraft kann dabei die Entwicklung des Mitarbeiters kontinuierlich begleiten und dessen Potentiale ausschöpfen. Durch eine partnerschaftliche Gesprächsführung wird die Selbstständigkeit und Eigenverantwortung gestärkt und darüber hinaus erhält der Vorgesetzte Rückmeldung über sein eigenes Führungsverhalten.



Kursinhalte

A. Grundlagen der Kommunikation

Sender-Empfänger-Modell - Die 4 Seiten einer Nachricht - Störungen

B. Vorbereitungen/Gesprächsrahmen

Gesprächsziele festlegen (Informationen einholen) - Gestaltung eines förderlichen Gesprächsrahmens - Gestaltung einer produktiven Gesprächskultur - Störungen vorbeugen - Ausreichend Zeit kalkulieren - Ziele vorab formulieren (Vorbereitungsbogen) - Offene Sitzposition/Körperhaltung - Aufbau einer "Beziehung" (Ankoppeln, Beziehung herstellen und Gestalten)

C. Durchführung des Gesprächs/Gesprächstechniken

Vertraulichkeit - Positiver Gesprächsein- und ausstieg (Anknüpfung an vorherige Gespräche) - Zielkontrolle - Beidseitiges Feedback - Offene, konstruktive Gesprächshaltung - Blickkontakt - Aktives Zuhören - Verständlichkeit (Einfachheit, Gliederung und Ordnung, Deutlichkeit, Stimulans, Kürze und Prägnanz, Relevanz) - Verständnisprobleme/Kommunikationsstörungen - Gespräch verbindlich abschließen - Zielvereinbarung treffen - Schriftliche Fixierung der Zielvereinbarungen - Rahmenvertrag für Zielvereinbarungen

D. Störungen des Mitarbeitergesprächs

Unpassender Termin - Unpassende Raumverhältnisse("zwischen Tür und Angel") - Anwesenheit anderer Personen - Unterbrechungen - Zeitdruck - Nervosität - Kein Blickkontakt - Geistige Abwesenheit - Fragen ausweichen - "Um den heißen Brei reden" - Eigene Probleme herausstellen - "Besserwisserisch" sein - Verharmlosen - Vertrösten

E. Nachbereitung des Mitarbeitergesprächs

Vertiefung der gewonnenen Erkenntnisse - Vorbereitung auf ein folgendes MA-Gespräch - Ergebnisprotokoll - Unterlagen beim nächsten MA-Gespräch bzw. beim Ausscheiden aus dem Unternehmen vernichten

A. Umgang mit Mobbing



(i) Prävention und Klärung



Übersicht

Kursnr.	1065818
Sprache	de
Dauer	1 Tag
Lieferart	Classroom
Kurstyp	
Zielgruppe	Mitarbeiter, Manager, Geschäftsführer
Vorkenntnisse	Keine Das nötige Know-how wird anhand von anschaulichen Beispielen vermittelt. Praxisnahe Fallbeispiele, Einzel- und Gruppenübungen trainieren den Transfer von der Theorie zur Praxis und fördern so die intensive Auseinandersetzung mit dem Seminarthema. Die individuelle Bearbeitung von Fragen und Alltagsbeispielen der Seminarteilnehmer runden das Seminar ab. Bei Bedarf können Audio- und Videoanalyse zur Verhaltensoptimierung eingesetzt werden. Darüber hinaus steht den Seminarteilnehmern/innen eine online gestützte Seminarnachbearbeitung als Mittel der Transfersicherung zur Verfügung.
Methode	
Kurslevel	Einsteiger



Termine

Berlin	Dresden	Düsseldorf
900,00 EUR	1.000,00 EUR	1.000,00 EUR
07-07 Aug 25-25 Sep 04-04 Dez	14-14 Aug 23-23 Okt 11-11 Dez	11-11 Sep 06-06 Nov
Frankfurt	Hamburg	München
1.000,00 EUR	1.000,00 EUR	950,00 EUR
04-04 Sep 13-13 Nov	21-21 Aug 09-09 Okt 25-25 Dez	28-28 Aug 16-16 Okt
		Stuttgart
		950,00 EUR
		31-31 Jul 18-18 Sep 20-20 Nov

Preise zzgl. lokale Steuern.



Kursbeschreibung

Mobbing ist in Unternehmen und Organisationen zu einem ernstzunehmenden Problem geworden. Es verhindert eine kooperative Teamatmosphäre und gefährdet so den gemeinsamen Erfolg. In diesem praxisintensiven Seminar lernen Sie durch Methoden und praktische Übungen wirkungsvolle Strategien, Mobbing abzuwehren und vorzubeugen.



Kursinhalte

A. Einführung

Psychologische Grundlagen des Mobbing - Mobbingursachen - Mobbingziele - Mobbingverlauf - Eskalationsstufen - Deeskalations- und Präventionsmethoden

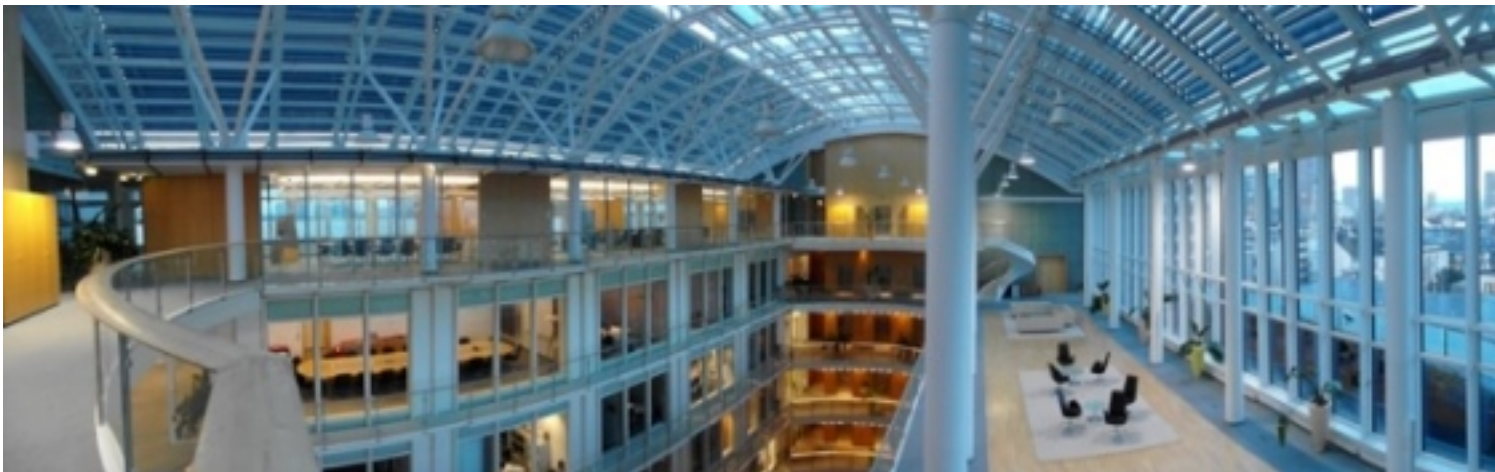
B. Techniken

Mobbing erkennen - Zwischenmenschliche Konflikte rekonstruieren - Wechselseitige Beeinflussung erkennen - Umgang mit Abwehr und Vermeidungsverhalten - Ängste als Auslöser für Mobbing - Konstruktiver Umgang mit Neid und Konkurrenzverhalten

C. Praktische Umsetzung

Konfliktlösungsmethoden - Konfliktgespräche - Selbstbehauptung und Durchsetzungsvermögen - Mobbing in hierarchischen Systemen - Formen kooperativer Zusammenarbeit

b. Impressum



Comelio GmbH
Goethestr. 34
13086 Berlin
Germany

- Tel: +49.30.8145622.00
- Fax: +49.30.8145622.10

- www.comelio.com | [.de](http://www.comelio.com.de) | [.at](http://www.comelio.com.at) | [.ch](http://www.comelio.com.ch)
- www.comelio-seminare.com
- info@comelio.com
- <https://www.facebook.com/comeliogroup>
- <https://twitter.com/Comelio>