

Frauen gehen in Führung!

Führungsqualifikation für Frauen

Ein Projekt von Sales ✕ Communications



Barbara Frohne



Annegret Körbitz

Frauen gehen in Führung!



Führungsqualifikation, die wirkt!

Aus einem ganzheitlichen Verständnis von Führung ist **Frauen gehen in Führung!** als prozessbegleitende Qualifikationsmaßnahme konzipiert. Aufeinander aufbauende Themenworkshops und eine Vielfalt an wirksamen Methoden schaffen den kreativen Rahmen, die eigene Führungskompetenz in einem überschaubaren Zeitraum auszubauen.

Praxisorientiert und nachhaltig.

Frauen gehen in Führung!



Aufbau der Qualifizierungsmaßnahme:

Jede Teilnehmerin startet mit einem persönlichen Zielcoaching. Von Beginn an wird die individuelle Zielsetzung der Einzelnen berücksichtigt. Vier Thementage folgen im Abstand von zirka vier Wochen, so dass die Lerninhalte in der Praxis erprobt, ausgewertet und verfeinert werden können. Die Thementage fokussieren die folgenden Kernkompetenzen:

- Wirksame Kommunikation
- Souveräne Führung
- Klare Teamsteuerung
- Sicherer Einsatz eigener Ressourcen

Während der Maßnahme haben die Teilnehmerinnen die Möglichkeit zu telefonischen Kurzcoachings.

Frauen gehen in Führung!



Unsere Wirkfaktoren:

2 Trainerinnen

- geben Raum für höchst individuelle Begleitung und Coaching
- verbinden vielfältige Erfahrungshintergründe und spezifisches Know-How
- schaffen eine vertrauensvolle und kreative Lernatmosphäre

4 Thementage

- fokussieren die relevanten Themen in der Führungspraxis
- berücksichtigen unterschiedliche Lernpräferenzen und Persönlichkeiten
- gehen intensiv auf die Führungs – Haltung zum Führungsverhalten ein

6 Monate Zeit

- ermöglichen Entwicklung der Kompetenzerweiterung und -erprobung
- stellen Überprüfung und Umsetzung in der Praxis sicher
- schaffen nachhaltig wirksame und individuell erkennbare Lernerfolge

Frauen gehen in Führung!



Inhalte der Thementage:

Thementag: Wirksame Kommunikation

- Reflektion des eigenen Gesprächsverhaltens und seiner Wirkung
- Zielorientierte Gestaltung von Mitarbeitergesprächen
- Strategien zur Gesprächsführung: Vorbereitung herausfordernder Gespräche, Frage- und Verhandlungstechniken

Thementag: Souveräne Führung

- Vermittlung und Training grundlegender Führungskompetenzen und –Instrumente
- Klärung der Führungsrolle und Umgang mit den Spielregeln der Macht
- Reflexion des eigenen Führungsstils und Erweiterung des eigenen Repertoires

Frauen gehen in Führung!



Thementag: Klare Teamsteuerung

- Training zum Umgang mit unterschiedlichen Dynamiken in Teams
- Reflexion der Team-Erfolgsfaktoren auf der Grundlage des TeamManagementSystems (TMS)
- Strategien zum Umgang mit unterschiedlichen Teampersönlichkeiten

Thementag: Sicherer Einsatz der eigenen Ressourcen

- Vermittlung von Tools zur Förderung von Kreativität und Leistungsfähigkeit
- Sich selbst führen und motivieren
- Die eigene „Kraftquelle“ kennen und wirksam einsetzen

Frauen gehen in Führung!



Zielgruppen:

- (A) Frauen mit 1- 3 Jahren Führungserfahrung
- (B) Frauen, die sich gezielt auf eine Führungsposition vorbereiten

Nutzen:

Mit dem erworbenen Wissen und der erlebten Erfahrung können Frauen souverän und kraftvoll agieren und die Wirksamkeit der eigenen Führung steigern. Freude und Erfolg in der eigenen Führungsarbeit erhöht die Bindung qualifizierter weiblicher Führungskräfte an das Unternehmen.

Methoden:

Impulsvorträge, Coaching, Gruppenarbeit, Dialog, Praxissimulationen, Übungen, Moderation

Profile Trainerinnen



Barbara Frohne

Jahrgang 1961, langjährige Tätigkeit im Vertrieb, Sales Managerin in der Softwarebranche, seit 2002 Inhaberin von Sales Communications, Trainerin und Coach im Bereich Vertrieb und Service, Schwerpunkt Kommunikation, zertifizierter systemischer Coach und Organisationsaufstellerin, (Dr. Horn, Brick & Partner, München).

Annegret Körbitz

Jahrgang 1962, Juristin, langjährige Tätigkeit in einer Führungsposition, Begleiterin und Coach in Veränderungsprozessen in Unternehmen und Verwaltung, seit 2004 selbstständige Unternehmerin, zertifizierter BusinessCoach und systemische Organisationsaufstellerin (Dr. Horn, Brick & Partner, München), akkreditierte TMS-Trainerin (TMS-Akademie)



Referenzen

Auszug

Auszug aus der Referenzliste:



Adam Opel AG
(MC Marketing Corporation)



HannoverImpuls
Hannover



swb AG
Bremen



Asche Chiesi
Hamburg



Hochschul-
Informationen
Service GmbH
Hannover



Universum
Bremen



Erlebnis-Zoo
Hannover



KFF Design
Lemgo



Universität
Vechta

Kontakt:

Für weitere Fragen stehe ich Ihnen als Ansprechpartnerin gerne per Mail bf@sales-communications.de oder unter der folgenden Adresse zur Verfügung:

Sales ✂ Communications - Barbara Frohne - Vier Grenzen 3 - 30177 Hannover - Telefon: 05 11 - 23 54 663