





Inhaltsverzeichnis

Seminar katalog

Entwicklungswege

In diesem Katalog finden Sie Seminare zu den drei Kompetenzbereichen, die Sie zu individuellen Entwicklungswegen verknüpfen können:

	Seite
● Sozialkompetenz	03 – 09
● Fach- und Führungskompetenz	10 – 18
● Methodenkompetenz	19 – 29
● Kontakt	30

Alle Kompetenzbereiche sind nach benötigtem Vorwissen gegliedert in:

- Basis
- Aufbau
- Fortgeschritten
- Professionell

Die Preise variieren von 520,- € bis 990,- € pro Seminar. Zu diesem Seminarpreis kommen die Tagungspauschale und die gesetzliche Mehrwertsteuer hinzu.

Beratungsanfragen: nikola.alberts@fpluso.com
 Anmeldung und Termine: office@fpluso.com
 Aktuelle Termine: www.fpluso.com
[facebook.fpluso.com](https://facebook.com/fpluso.com)



	Seite
● Basis	
Kommunikationstraining	4
● Aufbau	
Überzeugend argumentieren und Widerstände überwinden	5
Feedback und miteinander reden	6
● Fortgeschritten	
Umgang mit Emotionen und Konflikten	7
Führungsgespräche konstruktiv gestalten	8
● Professionell	
Coaching in Führungssituationen	9

Beratungsanfragen: nikola.alberts@fpluso.com
 Anmeldung und Termine: office@fpluso.com

Sozialkompetenz Kommunikationstraining

BASIS

Zielsetzung:	Die Teilnehmer sind in der Lage, hemmende und fördernde Verhaltensweisen zu erkennen und ihr individuelles Kommunikationsverhalten zu verändern.
Zielgruppe:	Alle Mitarbeiter
Methoden:	Kurzreferate, Gruppenarbeiten, Einzelpräsentationen, Rollenspiele unter Videoeinsatz
Dauer:	2 Tage
Teilnehmerzahl:	Maximal 10 Personen
Voraussetzungen:	Keine
Preis:	700,- € + Tagungspauschale + MwSt.



Lernziele

Inhalte

Die Teilnehmer sind in der Lage:

- | | |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • ihr eigenes Gesprächsverhalten zu erkennen. | <ul style="list-style-type: none"> • Wahrnehmung und Wirklichkeit • Wahrnehmungsfiler • Verbale/nonverbale Kommunikation • Empathisch auf Mitarbeiter eingehen |
| <ul style="list-style-type: none"> • Kommunikationstechniken zur Gestaltung von Arbeitsbeziehungen gezielt einzusetzen. | <ul style="list-style-type: none"> • Entwicklung des Zuhörverhaltens • 4 Ebenen des Zuhörens • Fragetypen/Paraphrase • Optimales Senden von Informationen |
| <ul style="list-style-type: none"> • verbale Kommunikationsstörungen zu erkennen und zu beseitigen. | <ul style="list-style-type: none"> • „Vier-Seiten-der-Nachricht“ • Sache und Beziehung • Hauptursachen von Kommunikationsstörungen |
| <ul style="list-style-type: none"> • differenzierte Gespräche im eigenen Arbeitsumfeld zu führen. | <ul style="list-style-type: none"> • Führen von kooperativen Gesprächen • Führen von Feedbackgesprächen |

Sozialkompetenz

Überzeugend argumentieren und Widerstände überwinden

AUFBAU

Zielsetzung:	Die Teilnehmer sind in der Lage, ihre Anliegen überzeugend zu vermitteln und Widerstände und dahinterliegende Motive zu erfassen.
Zielgruppe:	Mitarbeiter, die Verhandlungssituationen gewinnbringend gestalten wollen, und Führungskräfte, die Veränderungen bewusst gestalten wollen
Methoden:	Kurzreferate, Gruppenarbeiten, Präsentationen, Videoeinsatz
Dauer:	2 Tage
Teilnehmerzahl:	Maximal 8 Personen
Voraussetzungen:	Kommunikationstraining
Preis:	850,- € + Tagungspauschale + MwSt.

Lernziele

Inhalte

Die Teilnehmer sind in der Lage:

- | | |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ● Manipulationen und Widerstände zu erkennen und aufzudecken. | <ul style="list-style-type: none"> ● Erkennen einer rationalen und emotionalen Gesprächsebene ● Manipulationsversuche wahrnehmen ● Erkennen von Widerständen und dahinterliegenden Motiven |
| <ul style="list-style-type: none"> ● unfairen Methoden zu begegnen und ein sachlich faires Gesprächsklima herzustellen. | <ul style="list-style-type: none"> ● Körpersprachliches Verhalten in der unfairen Situation ● Scheinargumente und stillschweigende Voraussetzungen entkräften ● Verhandlungsjudo als Einwandmöglichkeit |
| <ul style="list-style-type: none"> ● in Verhandlungssituationen sicher aufzutreten. | <ul style="list-style-type: none"> ● Kundenorientierte Verhandlungsstrategien ● Erkennen und Anwenden von Verhandlungsregeln ● „Harvard-Verhandlungsmethode“ |
| <ul style="list-style-type: none"> ● Mitarbeiter mit Widerstandspotential konstruktiv einzubinden. | <ul style="list-style-type: none"> ● Aufbau und Pflege positiver Beziehungen ● Organisatorische Vorgehensweise zur Initiierung und Absicherung von Veränderungsprozessen |

Sozialkompetenz

Feedback und miteinander reden

AUFBAU

Zielsetzung:	Die Teilnehmer sind in der Lage, Feedback situativ und adäquat zu erfassen und anschließend gezielt und motivierend zu geben sowie zu empfangen.
Zielgruppe:	Mitarbeiter, die in ihrer Funktion aktiv kommunizieren und ihre Arbeitsbeziehungen dauerhaft verbessern möchten
Methoden:	Kurzinformation zu den Schwerpunkten, Tools und Zusammenhängen, Gruppenarbeiten, Übungen nach Bedarf (Teilnehmer definiert das Trainings-Gespräch)
Dauer:	1 Tag
Teilnehmerzahl:	Maximal 6 Personen
Voraussetzungen:	Kommunikationstraining (ideal)
Preis:	520,- € + Tagungspauschale + MwSt.



Lernziele

Inhalte

Die Teilnehmer:

- kennen die Zusammenhänge der Wirkungen von Sender- und Empfängerverhalten
- sind in der Lage feedbacktechnisch sich selbst und das anstehende Thema so klar darzustellen, dass sie auch bei Blockaden und Konflikten einen sachlich strukturierten Lösungsweg entwickeln können.
- erkennen, wie durch Rückmeldung die Arbeitsbeziehung gestärkt wird.
- Wahrnehmung und Interpretation von Gesprächsinhalten, Schwerpunkten und Wirkungen
- Senden von sachlichen und emotionalen Nachrichten
- Feedback geben als Sender (positives und abweichendes/kritisches)
- Die Tools des Aktiven Zuhörens
- Verhalten beim Annehmen und Reflektieren eines Feedbacks (personen-, rollen-, situationsbezogen)
- Das Johari-Fenster
- Das Modell 4 Seiten einer Nachricht aus der Feedbackperspektive

Sozialkompetenz

Umgang mit Emotionen und Konflikten

FORTGESCHRITTEN

Zielsetzung:	Die Teilnehmer sind in der Lage, zwischen sachlichen und emotionalen Gesprächsebenen zu unterscheiden und Konfliktgespräche zu führen.
Zielgruppe:	Alle Mitarbeiter, die aktiv im Team kommunizieren müssen
Methoden:	Einzelreferate, Gruppenarbeiten, Rollenspiele mit Videoeinsatz
Dauer:	2 Tage
Teilnehmerzahl:	Maximal 8 Personen
Voraussetzungen:	Kommunikationstraining
Preis:	850,- € + Tagungspauschale + MwSt.

Lernziele

Inhalte

Die Teilnehmer sind in der Lage:

- Gefühle und deren Signale zu erkennen, zu analysieren und sicher mit ihnen umzugehen.
 - „Vier-Seiten-einer-Nachricht“ emotionsorientiert
 - Gefühlsentstehung und -auswirkung
 - Interpretation von Signalen in spezifischen Situationen (Fallbeispiele)
-
- Konfliktsignale und deren Ursachen zu erkennen, zu analysieren und Reaktionsmöglichkeiten einzuleiten.
 - Ursachen einer Konfliktsituation
 - Konfliktwahrnehmung
 - Rechtzeitiges Erkennen von Konfliktsituationen
 - Situationsgerechte Interpretation bei der Konfliktenstehung
 - Konfliktlösungsmöglichkeiten und -mechanismen
-
- den Konfliktprozess als Beteiligte konstruktiv zu führen.
 - Technik der Verbalisierung und Emotionalisierung
 - Aufbau und Durchführung eines Konfliktgesprächs

Sozialkompetenz

Führungsgespräche konstruktiv gestalten – eigene Fallbeispiele

FORTGESCHRITTEN

Zielsetzung:	Die Teilnehmer sind in der Lage, Führungsgespräche sicher und strukturiert durchzuführen.
Zielgruppe:	Führungskräfte, interne Berater
Methoden:	Kurzinformation zu den Themen, Tools und Vorgehensweisen, Gruppenarbeiten, Übungen nach Bedarf (Teilnehmer definiert das Übungs-Gespräch und führt es mit dem Trainer in einem Rollenspiel durch. Feedback durch die anderen Teilnehmer und den Trainer)
Dauer:	1 Tag
Teilnehmerzahl:	Maximal 4 Personen
Voraussetzungen:	Kommunikationstraining
Preis:	850,- € + Tagungspauschale + MwSt.



Lernziele

Inhalte

Die Teilnehmer:

- kennen die Zusammenhänge von motivierender Kommunikation im Betrieb.
- sind in der Lage, sich selbst und das anstehende Thema so klar darzustellen, dass sie auch bei Blockaden und Angriffen einen sachlichen, strukturierten und sicheren Lösungsweg finden und gehen können.

- Führungsgespräche strukturiert und mit überzeugenden Techniken durchführen

Gesprächsarten:

- Anerkennungs-/Kritikgespräch akzeptiert und motiviert durchführen
- Mitarbeitergespräche sicher gestalten
- Arbeitssicherheitsgespräche kommunikativ sicher führen
- Kritische Themen überzeugend an Mitarbeiter bringen
- Rückkehrgespräch sachlich durchführen
- Beratungsgespräche überzeugend durchführe (Einführung eines neuen Systems, einer neuen Organisation, eines neuen Tools ...)
- Mediation, der Vorgesetzte als Regler zwischen zwei Personen/Parteien

Sozialkompetenz

Coaching in Führungssituationen

Wegbegleiter für die Zukunft

PROFESSIONELL

Zielsetzung:	Die Teilnehmer sind in der Lage, blockierte Mitarbeiter so zu coachen, dass sie sich auf Ziele und Herausforderungen optimal konzentrieren können.
Zielgruppe:	Führungskräfte, interne Berater und alle Mitarbeiter, die durch den Einsatz von Coachingtechniken überzeugen wollen
Methoden:	Rollenspiele, Feedback
Dauer:	2 Tage
Teilnehmerzahl:	Maximal 8 Personen
Voraussetzungen:	Umgang mit Emotionen und Konflikten
Preis:	990,- € + Tagungspauschale + MwSt.

NEUES
KONZEPT

Lernziele

Inhalte

Die Teilnehmer sind in der Lage:

- | | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ● Coachingsituationen zu erkennen und von klassischen Führungs- und Managersituationen zu unterscheiden. | <ul style="list-style-type: none"> ● Rolle eines Coaches ● Kennen und Beherrschen der Coaching- und Interventionstechniken |
| <ul style="list-style-type: none"> ● Mitarbeiter so zu coachen, dass sie ihre eigene Situation selbst erfassen und eigenverantwortlich Lösungswege erarbeiten können. | <ul style="list-style-type: none"> ● Gestaltung und Strukturierung von Coachinggesprächen ● Prozesscoaching im Rahmen von kontinuierlichen Verbesserungsprozessen (KVP) und Lean-Management-Konzepten |
| <ul style="list-style-type: none"> ● spezielle Coachingsituationen zielgerecht und überzeugend gestalten. | <ul style="list-style-type: none"> ● Coachen in der Reglerrolle ● Rolle des Mediators |



	Seite
● Basis	
Mitarbeiterführung für Führungskräfte	11
Mitarbeiterführung für betriebliche Führungskräfte	12
● Aufbau	
Zeit als Ressource	13
Projektmanagement I	14
● Fortgeschritten	
Projektmanagement II	15
Projektführung auf Augenhöhe	16
● Professionell	
Zielvereinbarungen motivierend gestalten	17
Projekte führen aus Management-Sicht	18

Beratungsanfragen: nikola.alberts@fpluso.com
 Anmeldung und Termine: office@fpluso.com

Fach- und Führungskompetenz

Mitarbeiterführung für Führungskräfte

BASIS

Zielsetzung:	Die Teilnehmer sind in der Lage, Mitarbeiter in sich ständig verändernden Situationen so zu führen, dass Ideen zur Vermeidung von kritischen Situationen entwickelt werden und die Zukunft im Team zielgerichtet und kreativ gestaltet werden kann.
Zielgruppe:	Führungskräfte
Methoden:	Vorträge, Fallstudien, Gruppenarbeit, Diskussion
Dauer:	2 Tage
Teilnehmerzahl:	Maximal 10 Personen
Voraussetzungen:	Keine
Preis:	850,- € + Tagungspauschale + MwSt.

Lernziele

Inhalte

Die Teilnehmer sind in der Lage:

- | | |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ● die Mechanismen der Veränderung wahrzunehmen, zu begreifen und in ihr Handeln einzubauen. | <ul style="list-style-type: none"> ● Erkennen der wechselseitigen Abhängigkeiten von Prozess und Ergebnis ● Anwendung von Organisationsdiagnostik ● Bewusstes Gestalten von Ziel- und Aktionsplanung |
| <ul style="list-style-type: none"> ● Demotivationen wahrzunehmen, richtig einzuordnen und zu beheben. | <ul style="list-style-type: none"> ● Motive und Rahmenbedingungen des Mitarbeiterhandelns im Unternehmen ● Erkennen und Gestalten von situationsgerechten Teamstrukturen |
| <ul style="list-style-type: none"> ● Mitarbeiterorientierte Führung zu leben. | <ul style="list-style-type: none"> ● Führungsstile ● Rolle des Vorgesetzten in team- und wandlungsorientierten Bereichen ● Aufbau und Pflege von Vertrauensprozessen |

Fach- und Führungskompetenz Mitarbeiterführung für betriebliche Führungskräfte

BASIS

Zielsetzung:	Die Teilnehmer sind in der Lage, die Bedeutung der Mitarbeiterführung im Betrieb zu erkennen und Führungssituationen bewusster und konstruktiver zu gestalten.
Zielgruppe:	Meister, Vorarbeiter
Methoden:	Kurzreferate, Gruppenarbeiten und -übungen, Einzelarbeit, Diskussion
Dauer:	2 Tage
Teilnehmerzahl:	Maximal 10 Personen
Voraussetzungen:	Keine
Preis:	700,- € + Tagungspauschale + MwSt.

Lernziele	Inhalte
Die Teilnehmer sind in der Lage:	
• ihr eigenes Führungsverhalten besser einzuschätzen.	• Führung und Führungsverhalten • Doppelrolle einer Führungskraft • Fachliche und soziale Kompetenz
• Bedürfnisse der Mitarbeiter zu erkennen und Motivationsprozesse einzuleiten.	• „Motivationsfelder“ • Motivierende und demotivierende Tatbestände
• ihr Führungsverhalten besser wahrzunehmen und zu deuten.	• Wahrnehmung/Erster Eindruck/Vorurteile • Phasen eines Beurteilungsprozesses • Kommunikation
• neue Mitarbeiter in den Arbeitsprozess zu integrieren.	• Einführung und Einweisung neuer Mitarbeiter • Probleme bei der Integration in den Arbeitsprozess
• Gruppenarbeitsprozesse effizient zu gestalten und zu steuern.	• Gruppenverhalten und -leistung • Konflikte in der Gruppe

Fach- und Führungskompetenz

Zeit als Ressource – Selbst- und Zeitmanagement

AUFBAU

Zielsetzung:	Die Teilnehmer sind in der Lage, das eigene Selbst- und Zeitmanagement kritisch zu reflektieren, Prioritäten sinnvoll zu setzen und zielgerichtet ihre Energie einzusetzen, sodass sie Zeit als Ressource wahrnehmen.
Zielgruppe:	Fach- und Führungskräfte, die ihren eigenen Umgang mit ihrer (Lebens-)Zeit reflektieren und ändern wollen.
Methoden:	Kurzreferate, Einzel- und Gruppenarbeiten, Fallstudien, Selbstcommitments, Einzelcoaching
Dauer:	2 Tage
Teilnehmerzahl:	Maximal 8 Personen
Voraussetzungen:	Kommunikationstraining (ideal)
Preis:	850,- € + Tagungspauschale + MwSt.

Lernziele

Inhalte

Die Teilnehmer sind in der Lage:

- | | |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • ihr eigenes Verhalten kritisch zu hinterfragen und erkennen ihre Schwachstellen im Umgang mit der Zeit. | <ul style="list-style-type: none"> • Ableitung von individuellen Verhaltensmustern zum Selbst- und Zeitmanagement • Selbstanalyse des eigenen Arbeitsstils und „Zeitinventur“ • Klärung eigener Antriebskräfte |
| <ul style="list-style-type: none"> • zeitsparende Methoden zur systematischen Zielverfolgung zu nutzen. | <ul style="list-style-type: none"> • Entscheidungsfindung und Prioritätenmanagement • Umgang mit Störungen • Klarheit und Gewichtung von Zielen |
| <ul style="list-style-type: none"> • Stresssituationen individuell zu bewältigen. | <ul style="list-style-type: none"> • Selbstkontrolle • Eigene Stressfaktoren erkennen • Individuelle Bewältigungsstrategien |
| <ul style="list-style-type: none"> • den Einsatz ihrer Lebensenergie zu überdenken. | <ul style="list-style-type: none"> • Konzentration statt Verzettlung • Umgang mit sich und anderen • Diplomatisch Nein sagen |

Fach- und Führungskompetenz

Projektmanagement I – initiieren und planen von Projekten

AUFBAU

Zielsetzung:	Die Teilnehmer sind in der Lage, Projekte strukturiert zu planen und sowohl die methodische wie mitarbeiterorientierte Seite der Projektarbeit zu berücksichtigen.
Zielgruppe:	Mitarbeiter, die Projekte leiten oder in Projekten mitarbeiten
Methoden:	Themenorientierte Fallstudien, Vorträge, Einzel-/Gruppenarbeiten
Dauer:	2 Tage
Teilnehmerzahl:	Maximal 10 Personen
Voraussetzungen:	Gruppenprozesse moderieren (ideal)
Preis:	850,- € + Tagungspauschale + MwSt.

Lernziele	Inhalte
Die Teilnehmer sind in der Lage:	
die Einflussfaktoren von Projektmanagement zu erkennen und positiv zu nutzen.	- Projektarten und -architektur - Widerspruch Linie und Projekt - Anforderungsfelder des Projektmanagers
die Arbeitsschritte von Projektmanagement zu benennen und sinnvoll auf ihre Projekte zu übertragen.	- Erfolgsfaktoren von Projektteams - Kick-off-Meeting - Phasen des Projektmanagements
Projektziele sicher zu formulieren und herunterzubrechen.	- Projektauftrag - Zielhierarchien - SMARTe Zielformulierung
Projekte strukturiert zu planen.	- Projektstrukturplan - Aufwand- und Dauerschätzung - Terminplanung
Risiken im Projekt zu analysieren.	- Dringlichkeit des Projektes testen - Risikoanalyse

Fach- und Führungskompetenz Projektmanagement II – klassisch und agil – ein hybrider Ansatz

FORTGESCHRITTEN

Zielsetzung:	Die Teilnehmer sind in der Lage, Projekte strukturiert zu planen und sicher umzusetzen, dabei nutzen sie Elemente des klassischen und des agilen Projektmanagements.
Zielgruppe:	Mitarbeiter, die Projekte leiten oder in Projekten mitarbeiten und die Stärken beider Projektmanagementphilosophien nutzen möchten
Methoden:	Vorträge, Gruppenarbeit, Projektsimulation
Dauer:	2 Tage
Teilnehmerzahl:	Maximal 10 Personen
Voraussetzungen:	Projektmanagement I (Grundlagen klassisches Projektmanagement)
Preis:	990,- € + Tagungspauschale + MwSt.



Lernziele

Inhalte

Die Teilnehmer sind in der Lage:

- | | |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • die Unterschiede zwischen klassischem und agilem Projektmanagement zu erkennen. | <ul style="list-style-type: none"> • Gegenüberstellung klassisches und agiles Projektmanagement • Stacey Matrix • Phasenmodelle |
| <ul style="list-style-type: none"> • Basiselemente des agilen Projektmanagements einzusetzen. | <ul style="list-style-type: none"> • Scrum-/Kanban-Board • Wishlist • Daily Stand up Meeting • Planning Poker |
| <ul style="list-style-type: none"> • bestehende Kenntnisse zum klassischen Projektmanagement weiter zu vertiefen/ergänzen. | <ul style="list-style-type: none"> • Ressourcenplan • Stakeholder-Analyse • Kommunikationsplan • Risiko-/Chancenmanagement |
| <ul style="list-style-type: none"> • agile und klassische Projektmanagementtools in ein Projekt zu übertragen und anzuwenden. | <ul style="list-style-type: none"> • Projekt-Charta • Rollen im Projekt: Scrum Master, Product Owner und Projektteam • Retrospektiven als kontinuierlicher Verbesserungsprozess |

Fach- und Führungskompetenz Projektführung auf Augenhöhe

FORTGESCHRITTEN

Zielsetzung:	Die Teilnehmer erfahren den Unterschied zwischen Führen im Projekt und in der Linie. Sie erkennen ihren Handlungsspielraum bei latenter Führung im Projekt und werden beim Ankommen in dieser Führungsrolle unterstützt.
Zielgruppe:	Projektleiter, -controller, Change Manager, Führungskräfte, Berater, Change Agents und Andere, die Menschen in Projekten und Veränderungsprozessen führen.
Methoden:	Gruppen- und Kleingruppenarbeit, Reflexionen, Selbsterfahrung und Impulsvorträge
Dauer:	2 Tage
Teilnehmerzahl:	Maximal 10 Personen
Voraussetzungen:	Vorkenntnisse über Methoden und Tools im agilen, hybriden, klassischen Projektmanagement
Preis:	990,- € + Tagungspauschale + MwSt.



Lernziele

Inhalte

Die Teilnehmer:

- erkennen Projektführung als Teil von organisatorischen Strukturen und Prozessen eines Unternehmens. Projektleiter erfahren, wie sie sich in der Organisation entsprechend bewegen, um den größten Projekterfolg zu erzielen und Konflikten vorzubeugen.
- Ressourcenorientierung, sachlich, zeitlich, räumlich, inhaltlich
- Schaffung und Umgang mit Projektgremien und -organen, Controlling und Substrukturen und Rollen
- Stolpersteine und Konfliktpotentiale im Umgang mit Ressourcen und Strukturen
- lernen Projektziele als Steuerungsinstrumente einzusetzen. Wichtig ist, das richtige Maß auszuhandeln, die Qualität zu verstehen und die knappe Zeit geschickt zu steuern.
- Unternehmens- und Führungsleitbild sowie Zweck & Ziele für das Projekt
- Aushandeln der richtigen Balance aus Qualität und Zeit
- Leiten-Führen-Managen-Modell/Leading Myself, others and my business
- erfahren den praktischen Umgang mit Führungstools in Projekten und lernen, wie sie ihr Team bestmöglich einbinden und eine Vertrauenskultur schaffen.
- Führungsmodelle: Laterale, Agile und Dienende Führung
- Motivation und Entwicklung
- Psychologische Grundbedürfnisse in Bezug auf Führung
- lernen, wie sie eine vertrauensvolle, authentische Kommunikation schaffen und eine Identifikation mit dem Unternehmen und den Projektzielen herstellen.
- Werte, Haltungen, Verhalten verkörpern und leben
- Reflexions- und kollegiale Beratungstechniken

Fach- und Führungskompetenz

Zielvereinbarungen motivierend gestalten

PROFESSIONELL

Zielsetzung:	Die Teilnehmer kennen die Wirkung von Zielen auf Planung und Motivation und sind in der Lage, Zielvereinbarungen sicher zu führen und konsequent zu verfolgen.
Zielgruppe:	Mitarbeiter, die im Rahmen ihrer Aufgaben Ziele gestalten und verfolgen müssen
Methoden:	Vorträge, Einzel- und Gruppenarbeiten, Fallstudien
Dauer:	2 Tage
Teilnehmerzahl:	Maximal 10 Personen
Voraussetzungen:	Mitarbeiterführung und Kommunikationstraining (ideal)
Preis:	990,- € + Tagungspauschale + MwSt.

Lernziele

Inhalte

Die Teilnehmer sind in der Lage:

- | | |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none">• die verschiedenen Arten von Zielen in Abgrenzung von Maßnahmen und Ergebnissen mit Mitarbeitern kommunikativ exakt zu unterscheiden und bewusst zuzuordnen. | <ul style="list-style-type: none">• Wirkung von Zielen auf Motivation und Planung• Ziele und Maßnahmen: Unterscheidung und bewusste Gestaltung |
| <ul style="list-style-type: none">• Zielbeziehungen aufzuzeigen und Prioritäten zu setzen. | <ul style="list-style-type: none">• Zielabhängigkeiten• Zielabstimmung• Priorisieren |
| <ul style="list-style-type: none">• Ziele mit Mitarbeitern bzw. Vertragspartnern im Betrieb bzw. in Projekten akzeptierbar und realisierbar zu vereinbaren. | <ul style="list-style-type: none">• Aktionsplanung• Risikoanalyse und -reduzierung• Gestaltung und Vereinbarung von Kontrollprozessen |
| <ul style="list-style-type: none">• aus Zielen die effektivsten Maßnahmen abzuleiten und motivierend zu vereinbaren. | <ul style="list-style-type: none">• Zielvereinbarungsgespräche motivierend gestalten• Von der Zielausgangslage zum konkreten Maßnahmenplan |

Fach- und Führungskompetenz

Projekte führen aus Management-Sicht

PROFESSIONELL

Zielsetzung:	Dieses Seminar hilft Menschen im Management oder in Steering Committees den Überblick bei einer Vielzahl von Projekten zu wahren, tiefes Abtauchen in zeitraubende Details zu vermeiden, maßgeblich zu steuern und den Unternehmenserfolg zu beflügeln.
Zielgruppe:	Führungskräfte, die Projekte leiten und sich im Spannungsfeld zwischen Linien- und Projektführung befinden
Methoden:	Gruppen- und Kleingruppenarbeit, Reflexionen, Selbsterfahrung und Impulsvorträge
Dauer:	2 Tage
Teilnehmerzahl:	Maximal 10 Personen
Voraussetzungen:	Keine
Preis:	990,- € + Tagungspauschale + MwSt.

Lernziele

Inhalte

Die Teilnehmer:

- | | |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> erlernen, Ziel und Zweck zu definieren und Ressourcen zum Gelingen der unterschiedlichen Projekte sinnstiftend zur Verfügung zu stellen und auszuwerten. | <ul style="list-style-type: none"> Aufgabe, Rollen und Zweck des Linienmanagements im Projektmanagement Zielebenen Vom IST über Ziele und Output bis zur Wirkung Motivation, Sinn u. a. psychologische Bedürfnisse |
| <ul style="list-style-type: none"> erfahren, wie ein Dialog zwischen Management/Steering Committee und Projektleiter entsteht, sodass Ziele und Zweck des Projekts verstanden werden und diese nicht im Wettbewerb zu anderen Projekten stehen. | <ul style="list-style-type: none"> Was bedeutet Kommunikation auf Augenhöhe? Prioritäten, Ressourcen, Kontinuität von unternehmerischen Entscheidungen |
| <ul style="list-style-type: none"> Erkennen wie der Projektleiter mit einem wirkungsvollen Mandat ausgestattet wird und wie die Schnittstelle zum Management gestaltet ist. | <ul style="list-style-type: none"> Unternehmerisches Risiko, Risikomanagement in Projekten Controlling in der Mutterorganisation und in Projekten 3-P-Modell zur Entwicklung |
| <ul style="list-style-type: none"> reflektieren, wie die Erfahrungen, Haltung und das Handeln der Geschäftsführung die Kultur des Unternehmens prägt. Wie passt die eigene Haltung und die Unternehmenskultur in eine sich wandelnde „VUCA“ Welt? | <ul style="list-style-type: none"> Wofür stehe ich? Was sind meine Werte? Perspektiven auf die eigene Person und die Kultur im Unternehmen |



	Seite
● Basis	
Gruppenprozesse moderieren	20
Einfach präsentieren	21
Get a grip on my Presentation skills	22
Einfach visualisieren	23
● Aufbau	
Präsentieren in schwierigen Situationen	24
Zweifach visualisieren	25
Meet the Difference — Besprechungsmanagement virtuell + analog	26
● Fortgeschritten	
Rhetorik	27
● Professionell	
Innovationsfähigkeit und Veränderung	28
Akzeptanz für Veränderungen schaffen	29

Beratungsanfragen: nikola.alberts@fpluso.com
Anmeldung und Termine: office@fpluso.com

Methodenkompetenz

Gruppenprozesse moderieren

BASIS

Zielsetzung:	Die Teilnehmer sind in der Lage, Gruppenprozesse zu steuern und so Workshops und Besprechungen effizient durchzuführen.
Zielgruppe:	Mitarbeiter und Vorgesetzte, die Gruppen in Entscheidungen und Veränderungen einbeziehen wollen
Methoden:	Kleingruppenarbeiten, Trainer-Feedback und -Input
Dauer:	2 Tage
Teilnehmerzahl:	Maximal 10 Personen
Voraussetzungen:	Keine
Preis:	850,- € + Tagungspauschale + MwSt.



Lernziele

Inhalte

Die Teilnehmer sind in der Lage:

- | | |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ● Moderation als Werkzeug zur Beteiligung einzusetzen. | <ul style="list-style-type: none"> ● Präsentation versus Moderation ● Moderation und Veränderung ● Rolle des Moderators |
| <ul style="list-style-type: none"> ● Moderationstechniken einzusetzen und Gruppenprozesse zu steuern. | <ul style="list-style-type: none"> ● Frage- und Abfragetechniken ● Beteiligungsmethoden ● Besprechungsmoderation |
| <ul style="list-style-type: none"> ● Workshops zu konzipieren und zu planen. | <ul style="list-style-type: none"> ● Konzeptvariablen: Zweck, Teilnehmer, Methoden ● Agenda erstellen ● Rolle des Auftraggebers |
| <ul style="list-style-type: none"> ● Workshopprozesse zu gestalten. | <ul style="list-style-type: none"> ● Divergenz und Konvergenz ● Aufbau auf Ergebnissen anderer Workshops |

Methodenkompetenz

Einfach präsentieren – Coaching für den eigenen Stil

BASIS

Zielsetzung:	Die Teilnehmer sind in der Lage, sich und ihre Konzepte zuhönergerecht und überzeugend zu präsentieren.
Zielgruppe:	Mitarbeiter, die interne und externe Präsentationen durchführen
Methoden:	Kurzreferate, praktischer Umgang mit Präsentationen, Videofeedback
Dauer:	1 Tag
Teilnehmerzahl:	Maximal 4 Personen
Voraussetzungen:	Keine
Preis:	700,- € + Tagungspauschale + MwSt.



Lernziele

Inhalte

Die Teilnehmer sind in der Lage:

- | | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • sich und ihr Konzept positiv und überzeugend zu präsentieren. | <ul style="list-style-type: none"> • Einsatz von Körpersprache • Umgang mit Lampenfieber • Sprachlicher Ausdruck |
| <ul style="list-style-type: none"> • ihre Präsentation zuhönergerecht vorzubereiten, auszuwählen und zu strukturieren. | <ul style="list-style-type: none"> • Schaffen geeigneter Rahmenbedingungen • Stoffauswahl • Passende Struktur |
| <ul style="list-style-type: none"> • mediengerecht Themen aufzubereiten. | <ul style="list-style-type: none"> • Darstellung mit unterschiedlichen Medien • Spezifika der Gestaltung von Powerpoint-Präsentationen • Zugewandte Powerpoint Präsentation |

Methodenkompetenz

Get a grip on my Presentation skills

BASIS

Zielsetzung:	Participants feel capable to recognize both their growth opportunities to build their presentation skillset towards stronger individual and image improving communication.
Zielgruppe:	all Personnel
Methoden:	Short soundbites, Group work, Single presentation, Video feedback
Dauer:	1 Tag
Teilnehmerzahl:	Maximal 4 Personen
Voraussetzungen:	Keine
Preis:	700,- € + Tagungspauschale + MwSt.



Lernziele

Inhalte

Participants are enabled:

- | | |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> to recognise their own behaviour and means of messaging. | <ul style="list-style-type: none"> Perception filters (especially if working virtually) Verbal/non-verbal Communication and differences in virtual settings Empathy with counterparts in live and virtual settings |
| <ul style="list-style-type: none"> to use communication techniques towards building relationships and convincing others. | <ul style="list-style-type: none"> Developing listening skills Recognition of influences of medium o end result How to send messaging content |
| <ul style="list-style-type: none"> to recognise verbal communication disturbances and how to best deal with them. | <ul style="list-style-type: none"> How to enjoy differentiated discussion in personal working life English expressions and phrases that are helpful in presetaions Culturally adapted behavior |
| <ul style="list-style-type: none"> to structure their thoughts and increase understanding of the content. | <ul style="list-style-type: none"> Structures Crisp presentations Media |

Methodenkompetenz

Einfach visualisieren

BASIS

Zielsetzung:	Die Teilnehmer können die Grundlagen der Visualisierung umsetzen und kennen verschiedene Techniken, um diese ad hoc für ihre tägliche Arbeit anzuwenden.
Zielgruppe:	Interne Berater, Projektleiter und Führungskräfte, die Veränderungs- oder Entwicklungsprozesse effektiver gestalten wollen
Methoden:	Kurzinformationen, aktives Anwenden, Reflexionen in der Gruppe
Dauer:	1 Tag
Teilnehmerzahl:	Maximal 6 Personen
Voraussetzungen:	Keine
Preis:	520,- € + Tagungspauschale + MwSt.



Lernziele

Inhalte

Die Teilnehmer sind in der Lage:

- | | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • Mit Moderationsmarkern effektiv umzugehen und die Moderationsschrift zur verbesserten Lesbarkeit anzuwenden. | <ul style="list-style-type: none"> • Stifthaltung • Grundlagen Moderationsschrift • Integration in die eigene Handschrift |
| <ul style="list-style-type: none"> • Mit einfachen Linien Inhalte und Gedanken zu gliedern und diese so dem Betrachter zugänglicher aufzubereiten. | <ul style="list-style-type: none"> • Verbindungen • Pfeile • Container (Rahmungen) • Alternative Strukturierungsmuster, Aufteilung von „leeren Seiten“ |
| <ul style="list-style-type: none"> • Symbole zu zeichnen um Inhalte in ihrer Wirkung zu verstärken. | <ul style="list-style-type: none"> • Grundüberlegungen zur Symbolik • Basis Bildwortschatz individuell |
| <ul style="list-style-type: none"> • Farben zu nutzen für die Strukturierung und zur Unterstützung von Gedächtnisprozessen. | <ul style="list-style-type: none"> • Grundüberlegungen zum Farbeinsatz • Technik des Farbeinsatzes • Aufbau von sinnvollen „Bilderwelten“ |

Methodenkompetenz

Präsentieren in schwierigen Situationen

AUFBAU

Zielsetzung:	Die Teilnehmer sind in der Lage, ihre sprachliche Gewandtheit zu verbessern und auf Einwände während der Präsentation situationsgerecht und sicher zu reagieren.
Zielgruppe:	Mitarbeiter, die interne und externe Präsentationen durchführen
Methoden:	Kurzreferate, Stegreifreden, Präsentationen mit Störfeuer, Videoeinsatz
Dauer:	1 Tag
Teilnehmerzahl:	Maximal 4 Personen
Voraussetzungen:	Einfach und überzeugend präsentieren
Preis:	700,- € + Tagungspauschale + MwSt.



Lernziele

Inhalte

Die Teilnehmer sind in der Lage:

- spontan, strukturiert Themen zu präsentieren.

- Rhetorisch sicheres Auftreten
- Rhetorische Fragen
- Strukturierungshilfen

- faire Rededialektik aufzubauen.

- Überzeugend argumentieren
- Formulierungshilfen zur praktischen Argumentation

- angemessen mit Einwänden und Fragen während der Präsentation umzugehen.

- Innere und äußere Störungen konstruktiv beseitigen
- Einhaltung des inhaltlichen und zeitlichen Rahmens
- Dialogfähigkeit
- Unterscheiden von Ein- und Vorwänden

Methodenkompetenz

Zweifach visualisieren

AUFBAU

Zielsetzung:	Die Teilnehmer erweitern Ihre Anwendungsmöglichkeiten von Visualisierungen um Gedanken von Gruppen zu strukturieren und festzuhalten. Die Teilnehmer wissen welche Arten der Visualisierung wann hilfreich sind und entwickeln Ihre eigene Technik weiter.
Zielgruppe:	Interne Berater, Projektleiter, Führungskräfte, die Veränderungs-/Entwicklungsprozesse effektiver gestalten wollen.
Methoden:	Kurzreferate, Stegreifreden, Präsentationen mit Störfeuer, Videoeinsatz
Dauer:	1 Tag
Teilnehmerzahl:	Maximal 6 Personen
Voraussetzungen:	Vorkenntnisse in der aktiven Arbeit mit dem Stift und Flipchart (z. B. Einfach Visualisieren)
Preis:	520,- € + Tagungspauschale + MwSt.



Lernziele

Inhalte

Die Teilnehmer sind in der Lage:

- | | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> eine Sequenz (für Besprechungen oder Präsentationen) visuell vorzubereiten. | <ul style="list-style-type: none"> Einen Bedeutungsrahmen kreieren Strukturen, Templates bzw. Canvas zu entwerfen Die eigene Haltung für die gewünschten Ziele zu nutzen |
| <ul style="list-style-type: none"> verschiedene Zutaten einer gelungenen Visualisierung situationsgerecht und kontextabhängig anzuwenden. | <ul style="list-style-type: none"> Einfache Elemente: Linien, Diagramme, Formen Komplexere Elemente: Symbolik, Bildersprache Individuelle Elemente: die eigenen Ideen |
| <ul style="list-style-type: none"> den eigenen Körper zu nutzen, um die Aufmerksamkeit der Teilnehmenden, Kollegen zu fokussieren. | <ul style="list-style-type: none"> Aktive Arbeit am Flipchart vor der Gruppe Körpersprache nutzen |
| <ul style="list-style-type: none"> die Anwendungsbereiche von Visualisierungen für die eigenen Bedürfnisse weiter zu entwickeln. | <ul style="list-style-type: none"> Präsentation Dokumentation Moderation |

Methodenkompetenz

Meet the Difference – Besprechungen virtuell und analog gestalten

AUFBAU

Zielsetzung:	Die Teilnehmer sind in der Lage, Besprechungen sowohl virtuell über Skype als auch analog vor Ort, effizient zu gestalten
Zielgruppe:	Führungskräfte, Projektleiter und alle Mitarbeiter, die produktivere und relevantere Besprechungen erleben möchten
Methoden:	aktives Besprechungsmanagement
Dauer:	1 Tag
Teilnehmerzahl:	Maximal 6 Personen
Voraussetzungen:	Voraussetzungen: Kommunikationstraining (ideal)
Preis:	520,- € + Tagungspauschale + MwSt.



Lernziele

Inhalte

Die Teilnehmer sind in der Lage:

- verschiedene Arten von Besprechungen einzusetzen.

- Ziel und Zweck der Besprechung
- Strategisch versus operativ
- Ad hoc versus Jour Fixe

- Besprechungen virtuell und analog zu planen und einzuleiten.

- Agenda und Einladung
- Eröffnung
- Tipps und Tricks für virtuelle Besprechungen

- Besprechungen so zu gestalten, dass sich alle bestmöglich einbringen.

- Ideenspeicher und Methoden für lebendige Gespräche
- Blitzlichttrunden
- Abstimmung und Bewertung analog wie virtuell

- Relevanz der Themen und Ergebnisse zu sichern.

- Gesunde Konflikte
- Was haben wir beschlossen?
- Aktionsplanung und Kontrolle

Methodenkompetenz

Rhetorik – rhetorisch gewandt präsentieren



Zielsetzung:	Die Teilnehmer sind in der Lage, spontan, souverän Reden zu halten und situationsbezogen zu verändern.
Zielgruppe:	Mitarbeiter und Vorgesetzte, die zu unterschiedlichen Anlässen Vorträge bzw. Reden halten müssen
Methoden:	Einzelreferate, Vorträge mit Videoeinsatz
Dauer:	1 Tag
Teilnehmerzahl:	Maximal 4 Personen
Voraussetzungen:	Einfach präsentieren & Präsentieren in schwierigen Situationen
Preis:	700,- € + Tagungspauschale + MwSt.



Lernziele

Inhalte

Die Teilnehmer sind in der Lage:

- | | |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> spontan eine strukturierte Rede zu halten. | <ul style="list-style-type: none"> Stegreifrede Zufallsbegriffe Gezielte Assoziation |
| <ul style="list-style-type: none"> aus Texten die Kerngedanken herauszufiltern und rhetorisch aufzuarbeiten und zu präsentieren. | <ul style="list-style-type: none"> Mindmapping Zuhörergerechte Aufbereitung |
| <ul style="list-style-type: none"> Präsentationen auszuweiten oder zu straffen. | <ul style="list-style-type: none"> Muss-, Soll- und Kanninhalte Umformulierungstechniken |
| <ul style="list-style-type: none"> rhetorische Mittel zu erkennen und einzusetzen. | <ul style="list-style-type: none"> Klarheit der Sprache Rhetorische Elemente und ihre Wirkung |

Methodenkompetenz

Innovationsfähigkeit und Veränderung



Zielsetzung:	Die Teilnehmer wissen, wie die Innovationsfähigkeit ihres Unternehmens erhöht wird, und haben praktische Instrumente zur Hand.
Zielgruppe:	Führungskräfte, interne Berater
Methoden:	Kurzinformation zu den Themen, Tools und Vorgehensweisen, Gruppenarbeiten
Dauer:	2 Tage
Teilnehmerzahl:	Maximal 10 Personen
Voraussetzungen:	Gruppenprozesse moderieren (ideal)
Preis:	990,- € + Tagungspauschale + MwSt.

Lernziele	Inhalte
Die Teilnehmer sind in der Lage:	
kennen die Bedeutung von Innovation und Innovationsmanagement.	- Unterscheidung von Idee und Innovation - Phasen des Innovationsprozesses - Innovationsfähigkeit - Abgrenzung Innovations- und Projektmanagement
sind in der Lage, Phasen des Innovationsmanagements zielgerichtet zu steuern.	- Entwicklung einer Innovationsstrategie - Einsatz von Kreativitätstechniken - Bewertung und Auswahl von Ideen - Innovationsportfolio
wissen, wie Organisationen verändert werden können, um Innovationsfähigkeit zu steigern.	- Einflussfaktoren von Innovationsfähigkeit - Veränderungen im Unternehmen planen - Design Thinking und Unternehmenskultur

Methodenkompetenz

Akzeptanz für Veränderungen schaffen – Soft Facts in Projekten



Zielsetzung:	Die Teilnehmer sind in der Lage, die Bedeutung von Veränderungen für Unternehmen zu erfassen und für Akzeptanz zu sorgen.
Zielgruppe:	Mitarbeiter, die im Rahmen ihrer Aufgaben oder von Projekten Veränderungen steuern
Methoden:	Vorträge, Gruppenarbeiten, Fallbeispiele
Dauer:	2 Tage
Teilnehmerzahl:	Maximal 10 Personen
Voraussetzungen:	Gruppenprozesse moderieren, Einfach präsentieren & Präsentieren in schwierigen Situationen (ideal)
Preis:	990,- € + Tagungspauschale + MwSt.

Lernziele	Inhalte
Die Teilnehmer sind in der Lage:	
zu erkennen, wann Akzeptanzaufbau für Projekte und Veränderungen benötigt wird.	- Abgrenzung Problem und Veränderung - Moderationsansätze
Phasen von Veränderungsprozessen zu benennen.	- Prozess vs. Event - Die 7 Schritte der Veränderung
menschliche Reaktionen auf Veränderungen zu erkennen und mit den Beteiligten anzugehen.	- Umgang mit Widerständen - Risikoanalyse und -reduzierung - Nutzen von Beteiligung und Information
Moderationsmethoden einzusetzen, um Akzeptanz für Projekte und Veränderungen zu schaffen.	- Stakeholder Analyse - Kommunikationsplanung - Dialogmethoden



Führungskräfte- &
Organisationsentwicklung

Oskar-Jäger-Str. 173 K1
D-50825 Köln
www.fpluso.com

Für Beratungsanfragen:

Nikola Alberts Dipl.-Volkswirtin
+ 49 221/204 32 594
+ 49 176/811 79 041
nikola.alberts@fpluso.com

Für Infos zu Terminen und Buchungen:

+ 49 178/448 40 42
office@fpluso.com

Aktuelle Termine:

www.fpluso.com
[facebook.fpluso.com](https://facebook.com/fpluso.com)