

Mit klaren Strategien und Zielen führen

Führen mit Zielen hat sich als ein sehr erfolgreiches, sprich renditesteigerndes Führungskonzept etabliert. Klare Ziele bieten ein hohes Maß an Orientierung und Transparenz. Von den MitarbeiterInnen akzeptierte Ziele bilden den Rahmen für eigenverantwortliches Arbeiten und fördern somit das Engagement und die Qualität der Arbeit. Messbare Ziele machen Erfolge sichtbar und fördern das Selbstbewusstsein. Nicht zuletzt bilden Zielvereinbarungen eine hervorragende Basis für die Optimierung der Kommunikation.

Das Seminar bietet Führungskräften die Gelegenheit, das Instrument des Führens mit Zielen kennen zu lernen und in den eigenen Führungsalltag zu integrieren.

Zielgruppe: Führungs(nachwuchs)kräfte, die am Seminar „Führungsgespräche steuern“ teilgenommen haben bzw. über entsprechende Vorkenntnisse verfügen

Ziele der Veranstaltung:

- Das Instrument des Führens mit Zielen kennen und nutzen können
- Ziele für den eigenen Verantwortungsbereich formulieren können
- Die Systematik des Zielvereinbarungsprozesses kennen und anwenden können
- Zielvereinbarungsgespräche führen können

Inhalte:

Zielvereinbarungen als Führungsinstrument

- Bedeutung und Funktion regelmäßiger Zielvereinbarungen
- Die unterschiedlichen Zielebenen: strategische – taktische – operative Ziele
- Der Zielbildungsprozess
- Die wesentlichen „Gütekriterien“ von Zielen – Stichwort "SMART"
- Typische Problemfelder bei der Einführung von Zielvereinbarungen

Der Zielvereinbarungsprozess

- Die Vereinbarung von Arbeits-, Verhaltens- und Entwicklungszielen
- Die Formulierung einer Zielvereinbarung
- Zielgespräche zur Verfolgung und Überprüfung von Zielvereinbarungen

Vorbereitung und Durchführung von Zielvereinbarungsgesprächen

- Die Vorbereitung von Zielvereinbarungsgesprächen durch Vorgesetzte und Mitarbeiter
- Wesentliche Kommunikationsmittel zur Steuerung eines Zielvereinbarungsgesprächs
- Die Anwendung eines Leitfadens

Training und Analyse beispielhafter Zielvereinbarungsgespräche