Mitarbeitergespräche (MGS)

ID MGS **Preis** auf Anfrage **Dauer** 2 Tage

Zielgruppe

Das Seminar "Mitarbeitergespräche" wendet sich an Führungskräfte, Nachwuchs-Führungskräfte, Projektleiter und Personalverantwortliche, die die Motivation haben, Mitarbeitergespräche noch wirkungsvoller zu führen.

Kursziele

In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie Mitarbeiter und Personalgespräche effektiv durchführen für langfristigen und gewinnbringenden Erfolg.

- Sie werden mit den Grundlagen der erfolgreichen Personalgespräche für ein besseres Verständnis vertraut gemacht
- Sie lernen konstruktive Mitarbeitergespräche zu führen, um Ihre Mitarbeiter langfristig zu motivieren
- Sie verstehen, welches Umfeld und Rahmenbedingungen geschaffen werden muss, um das Mitarbeitergespräch erfolgreich zu meistern
- Sie erhalten wertvolle Tipps und Tricks in der Gesprächsführung, um auch in schwierigen Situationen einen kühlen Kopf zu bewahren.

Kursinhalt

Grundlagen für den Austausch – das Mitarbeitergespräch:

- Gemeinsam Zeit einplanen und die Unternehmensziele fokussieren
- Gemeinsam engagieren: im Dialog Informationen austauschen und aufnehmen
- Wesentliche Elemente und Phasen jeder Gesprächssituation
- Geplante und auch spontane Gesprächssituationen: gelebte Agilität

Gesprächssituationen und - Formate: konstruktive Mitarbeitergespräche führen

- Personalgespräche: den richtigen Rahmen schaffen
- Der Mitarbeiter im Fokus: das Jahresgespräch und die Zielvereinbarung
- Motivationsgespräch: Wie motiviere ich im Sinne des Unternehmens?
- Mitarbeiterorientierung: das Anerkennungsgespräch
- Konstruktiv in der Sache - das Kritikgespräch
- Wie spreche ich Stärken und Schwächen an?
- Personalentwicklung: das Fördergespräch und das Beurteilungsgespräch
- Einstellungs- und Beurteilungsgespräche

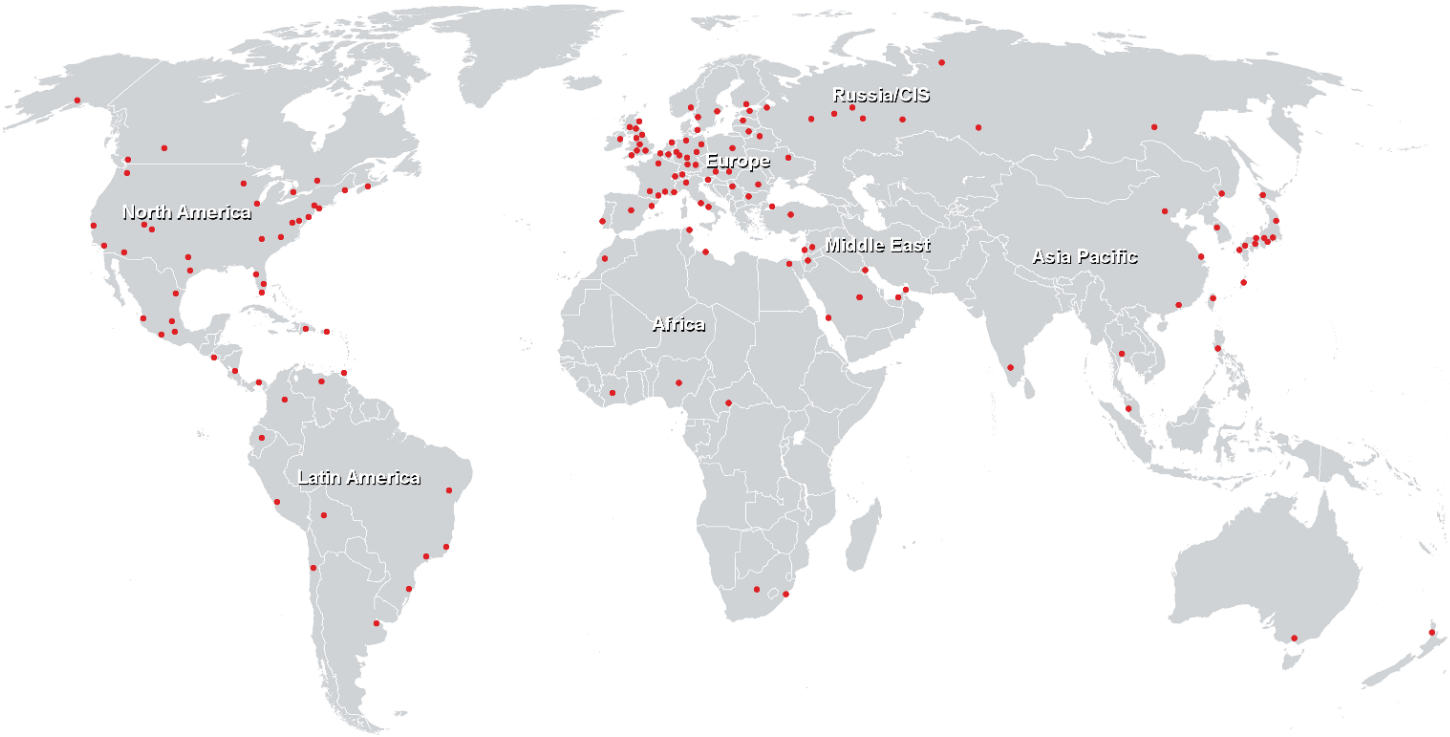
Das richtige Umfeld schaffen:

- Interessenlage des Mitarbeiters richtig einschätzen und Motive ansprechen
- Wellenlänge und persönliche „Chemie“ in einem Gespräch
- Teamgeist und Teamfit

Gesprächsführung:

- Positives Gesprächsklima: Körpersprache und ihre Auswirkung
- Wie lenke ich Gespräche durch Fragetechniken
- Die Balance zwischen direktivem und non-direktivem Gesprächsverhalten
- Körpersprache und ihre Auswirkungen
- Förderliche und hemmende Faktoren beim Mitarbeitergespräch
- Der Gesprächsabschluss

Weltweite Trainingscenter



Fast Lane Institute for Knowledge Transfer GmbH

Husacherstrasse 3
CH-8304 Wallisellen
Tel. +41 44 832 50 80

info@flane.ch, https://www.flane.ch