

Erfolg ist mehr als eine Stilfrage



Wichtige Schachzüge für ihre erfolgreiche Entwicklung der Führungsarbeit lernten die Seminarteilnehmer bei Michael Kienzle (links) kennen.

»Fünf Hörgeräte mehr pro Monat verkaufen. Basta, so wird's gemacht!« – Solch ein autoritärer Führungsstil ist nicht mehr zeitgemäß. Doch wie können Führungskräfte dann die gesteckten Ziele mit motivierten und zufriedenen Mitarbeitern erreichen? Gefragt sind effektive Methoden im coaching-orientierten Führungsstil. Diesen und vieles mehr vermittelt Michael Kienzle in seinem Seminar »Die erfolgreiche Filialführung«.

So ein Seminar besuchten Anfang März sieben Akustiker und Optiker im hessischen Bensheim (zwischen Frankfurt/Main und Mannheim). Ihre Erfahrungen in Führungspositionen waren – gemäß ihres Alters von Mitte 20 bis um die 50 – sehr unterschied-

lich: Während einige noch vor künftiger Führungsverantwortung stehen, können andere bereits auf ein bis zwei Jahrzehnte Erfahrung in führender Position als Selbstständiger oder als Filialleiter zurückgreifen.

Vielfältige Erwartungen und Schwerpunkte

Bisher agierten dennoch alle »aus dem Bauch heraus«. Da das nicht immer den gewünschten Erfolg hatte, bzw. um sich in der Zukunft in der

Verantwortung (noch besser) zu bewahren, waren die Erwartungen an das Seminar hoch und vielfältig gesteckt. Man wünschte sich die Lösung von Team-Differenzen, Instrumente zur Selbstanalyse, die Verbesserung der Kommunikation mit älteren Mitarbeitern und mit dem HNO-Arzt sowie praktikable Lösungen für Mitarbeiter- und Konfliktgespräche. Um es vorweg zu nehmen: Alle Teilnehmer waren anschließend begeistert, sahen ihre Erwartungen erfüllt und fuhren mit neuen Ideen nach Hause, wo sie motiviert sofort ihr neues Wissen anwenden wollen.

Doch von vorn: In idealer Gruppengröße (sechs bis neun Teilnehmer) erläuterte Verhaltens- und Verkaufstrainer Michael Kienzle, selbst mit langjähriger Führungs- und Verkaufserfahrung, zwei Tage lang unterschiedliche Aspekte von Führung.

Er vertritt dabei den coaching-orientierten Führungsstil. Damit werden Mitarbeiter so geführt, dass sie mit Spaß dabei sind. Außerdem werden sie angeleitet und gefördert, um mit ihren Aufgaben zu wachsen. Das wiederum erhöht ihre Arbeitsmotivation. Mittel dieses Führungsstils sind unter anderem Zielvereinbarungen mit den Mitarbeitern. »Denn«, so Kienzle,

»über 80 Prozent der Mitarbeiter sind hoch motiviert, wenn sie in den Entscheidungsprozess einbezogen werden.« Mit der im Seminar vermittelten Gesprächsführungstechnik kann der Angestellte angeleitet werden, selbst seine Potenziale zu entdecken, statt kaum motivierende Vorschriften befolgen zu müssen. Die Führungskraft kann so von zufriedenen Mitarbeitern und zugleich höheren Leistungen profitieren. Sie muss dabei nicht autoritär werden, besitzt jedoch trotzdem Autorität.

Anschaulich und abwechslungsreich

Trotz einer großen Vielzahl an Themen vermittelte Kienzle die Inhalte anschaulich und in angenehmer, entspannter Atmosphäre. Neben Diskussionen, Erfahrungsaustausch, Brainstorming u. a. lockerten viele praktische Gruppenübungen die Theorie auf. Letztere halfen sogleich, das neu erworbene Wissen auch auf seine Umsetzbarkeit zu erproben. Zusätzlich konnte es damit auch aktiv gefestigt werden.

Eine wichtige Übung war neben Zielvereinbarungs- und Konfliktgesprächen, richtig Feedback zu geben.



Praktische Übungen in kleinen Gruppen festigten das soeben erworbene Wissen optimal.

Jetzt TV-Hörsysteme empfehlen!

Fußball EM: Tor für Tor ganz Ohr!



Die schnellen Kommentare, das Aufprallen des Leders, der Jubel der Zuschauer – Ihre Kunden sollen die EM vor dem Fernseher hautnah erleben. Niemand wird sich durch ein zu laut eingestelltes TV-Gerät belastigt fühlen. **TV-Hörsysteme der Reihen InfraLight und RadioLight** bringen das Geschehen direkt ins Ohr – in der jeweils persönlichen Lautstärke.

Hören mit federleichtem Kinnbügelempfänger, mit Ohrhörer, Kopfhörer oder induktiv direkt im Hörgerät: Das HUMANTECHNIK-Programm bietet alle Optionen.

Informieren Sie Ihre Kunden schon jetzt.

HUMANTECHNIK
 HUMANTECHNIK GmbH
 Im Würth 25 · D-79576 Weil am Rhein
 Tel.: +49 (0) 76 21 / 9 56 89 - 0
 Fax: +49 (0) 76 21 / 9 56 89 - 70
 E-Mail: info@humantechnik.com · www.humantechnik.com

Das erwies sich als gar nicht so einfach, aber schlussendlich und mit etwas Übung als äußerst wirkungsvoll.

Kienzle gab den Teilnehmern mit auf den Weg, alles Neue ungefähr 50 Mal anzuwenden bzw. durchzuführen, um es zu verinnerlichen.

Nicht nur bezüglich beruflicher Aufgaben wurden die Seminarteilnehmer fit gemacht. Für Fitness, Auflockerung und neue Aufnahmefähigkeit sorgte jeweils nach der Mittagspause an beiden Tagen auch Bewegungstherapeutin Ulrike Fischer.

Positives Feedback und weitere Seminare

Alle Teilnehmer zeigten sich abschließend sehr zufrieden mit dem Seminar. So lobte Joachim Lemmer: »Viele Tipps kann ich gut in den Alltag übernehmen. Alle meine Erwartungen an das Seminar wurden erfüllt, ich habe die erwarteten Leitfäden bekommen. Nun warte ich auf ein Folgeseminar, um weitermachen und das jetzige Wissen ausbauen zu können.« Kienzle fügte hinzu, dass es sinnvoll sei, mindestens einmal, mög-

lichst zweimal jährlich ein Führungseminar zu besuchen.

Helge Lemmer war positiv überrascht, dass das Seminar »sinnvolle und erreichbare Inhalte vermittelt, statt nach der »Chaka«-Devise ausgerichtet zu sein. Ich habe richtiges Handwerkszeug bekommen, um meine Ziele zu erreichen.«

Holger Stegmann meinte: »Ich habe in der Vergangenheit selbst schlechte Erfahrungen mit einem Chef gemacht und möchte es besser machen, ohne wie bisher vieles nur aus dem Bauch zu entscheiden. Jetzt habe ich wichtige Eckpunkte, Leitfäden und Ideen für die Führungsposition bekommen, anhand derer ich mir einen persönlichen roten Faden zusammenstellen will. Außerdem will ich mir mehr Zeit nehmen für die Mitarbeiter-Beobachtung, damit ich mehr Zeit und Möglichkeiten für Feedback habe.« Auch Sonja Brand »will das Gelernte gleich nach der Rückkehr ausprobieren«.

Ebenso überzeugt von den Seminarinhalten ist Markus Warnke: »Gewöhnlich habe ich ein gewisses Maß an Skepsis gegenüber solchen Semi-

naren. Aber das Programm war sehr gut und hat meine Erwartungen vollstens erfüllt. Ich habe konkrete Probleme gehabt und bekam nicht nur zu deren Lösung viele Leitfäden, sondern auch für andere Situationen.« Diese Anregungen und Erkenntnisse für die Praxis sowie die bereitgestellten Arbeitsunterlagen schätzen auch die angehenden Führungskräfte Nils Thiele und Mark Pegels: »Damit ist der Weg für eine erfolgreiche Filialführung geebnet.«

Umfangreiches Weiterbildungsangebot

Michael Kienzle bietet in Zusammenarbeit mit dem Median-Verlag dieses sowie weitere Seminare an. Teilnehmer mit einem Abonnement der Zeitschrift »Hörakustik« genießen einen Vorteil: Sie sparen zehn Prozent des Seminarpreises.

Unternehmer profitieren bei der Buchung mehrerer Seminare oder der gleichzeitigen Buchung eines Seminars für mehrere Teilnehmer: Sie erhalten ein Hörakustik-Abonnement sowie ein Überraschungsbuch aus unserem Buchvertrieb kostenlos dazu.

Nähere Informationen zu den Seminaren erhalten Sie bei Jutta Töpfer, Telefon 00 49 (0) 62 21/90 50 9-11, oder im Internet unter www.median-verlag.de im Menüpunkt Seminare. Angeboten werden aktuell folgende Seminare:

- »Professionelles Verkaufen in der Akustik« (15./16. April sowie 17./18. Juni 2008)
- »Professionelles Verkaufen in der Akustik – Aufbauseminar« (7./8. Oktober 2008)
- »Bei Anruf Service« (30. September 2008)
- »Die erfolgreiche Filialleitung« (1./2. Oktober 2008)

Das Seminarprogramm soll künftig erweitert werden.

Anja Born



Ulrike Fischer lockerte die Seminarteilnehmer zwischendurch auf und machte sie so – unter anderen Aspekten – fit für berufliche Aufgaben. (Fotos: Born)