Seminarkatalog 2022

LERN: STATT

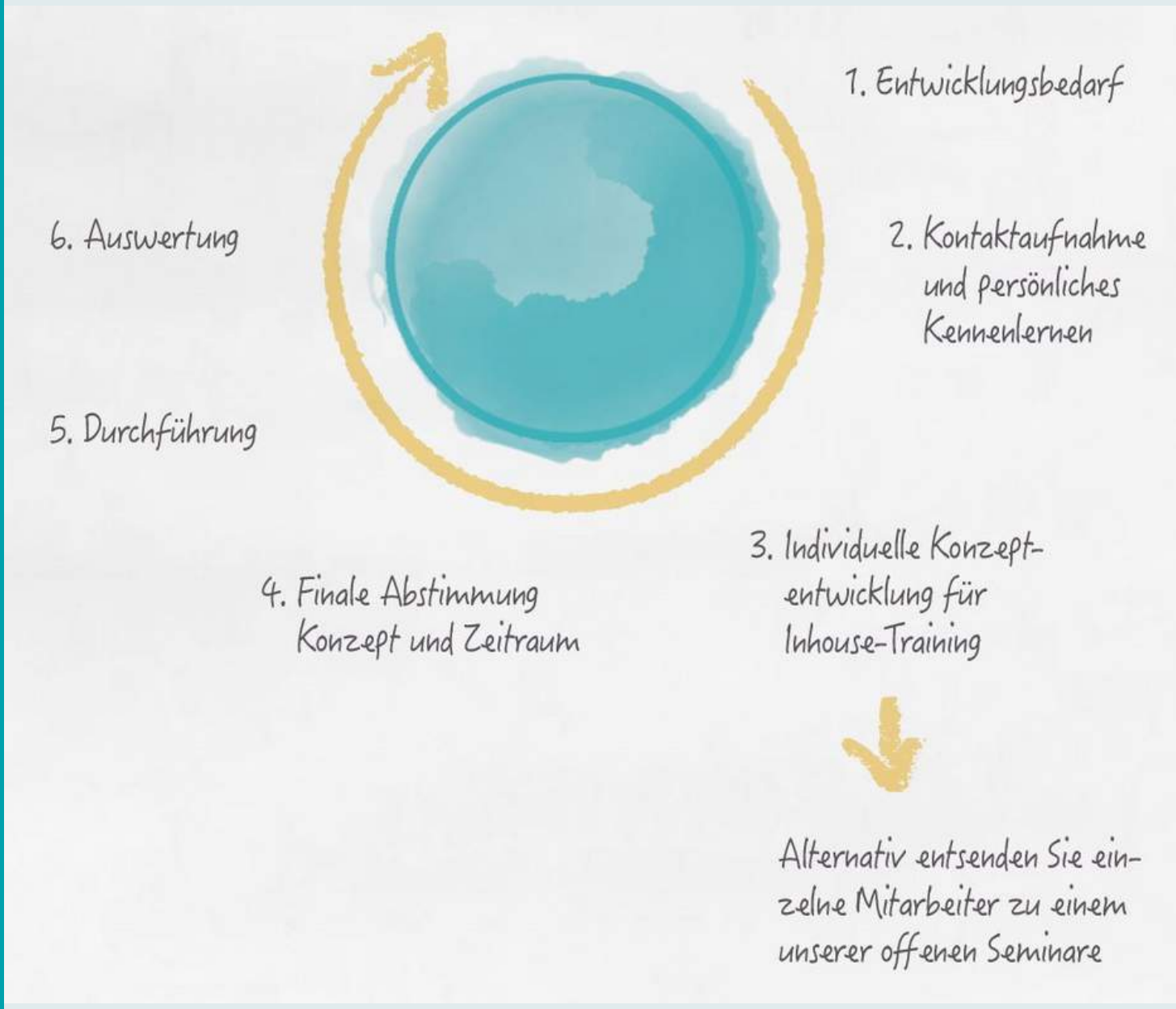
Bildung und Entwicklung für Menschen und Unternehmen

Die LERNSTATT gehört zur W-E-G GmbH & Co. KG mit Sitz in Fulda. Der Unternehmensverbund widmet sich der Landwirtschaft, Veredelung und Erforschung von Lebensmitteln sowie ihrer besonderen Qualität.

Das Wissen rund um Bio und Ernährung sowie Führungskultur und Organisationsentwicklung sind die Hauptthemenfelder der LERNSTATT.

Nicht zuletzt durch die Verbindung mit unserer Unternehmensgruppe bringen wir in unseren Kompetenzfeldern langjährige Erfahrungen und Erkenntnisse mit ein, die das praktische Fundament unserer Arbeit sind.

Unsere Veranstaltungen



Unsere Seminare finden vorwiegend als Inhouse-Trainings statt, zumeist sind sie als eintägige Bildungsveranstaltungen konzipiert. Auch eine Konzepterstellung nach Ihren Wünschen und Bedürfnissen ohne die Durchführung unsererseits ist möglich.

Inhaltsverzeichnis

Bio und Ernährung
ab Seite 5

Warenkunde
ab Seite 11

Verkaufstrainings
ab Seite 18

Qualität und Hygiene
ab Seite 19

Seminare für Auszubildende
ab Seite 20

Seminare für Mitarbeitende
ab Seite 22

Seminare für Führungs- und Führungsnachwuchskräfte
ab Seite 26

Online-Training/ E-Learning
ab Seite 30

Bio erleben

im Anbau – in der Verarbeitung – im Handel

Biologische Produkte stehen für Genuss, Geschmack, Anspruch und Verantwortung. Sie werden mit Respekt vor Mitmenschen, Tieren, Pflanzen und Boden erzeugt sowie verarbeitet.

Inhalte:

- Unterschiede zwischen ökologischer und konventioneller Landwirtschaft
- Besonderheit von regionalen Produkten
- Besonderheiten der ökologischen Verarbeitung
- Anbauverbände und EU-Bio im Überblick
- Austausch mit einem*einer verantwortlichen Mitarbeiter*in eines Bio-Hofes zur Praxiserfahrung
- Verkostung von ökologischen und regionalen Produkten
- Siegel und Deklaration ökologischer Produkte
- Ableitung von Kaufargumenten für ökologische und regionale Lebensmittel

Live-Online oder Präsenz auf dem Bio-Hof

Zielgruppe:

Auszubildende und Mitarbeitende im Verkauf, die sich Grundlagen und Hintergrundwissen von regionalen und ökologischen Lebensmitteln erschließen wollen

Bio erleben

mit dem Schwerpunkt Demeter

Biologische Produkte stehen für Genuss, Geschmack, Anspruch und Verantwortung. Sie werden mit Respekt vor Mitmenschen, Tieren, Pflanzen und Boden erzeugt sowie verarbeitet.

Die Schulung wird in Kooperation mit der Demeter-Akademie durchgeführt. Daher wird sie als Handelsschulung anerkannt und erfüllt somit alle Demeter-Vertriebsgrundsätze.

Inhalte:

- Grundlagen demeter
- Einführung ökologischer Landbau und demeter
- Kennenlernen biodynamischer Wirtschaftsweisen
- Austausch mit einer verantwortlichen MitarbeiterIn eines Demeter-Bauernhofs
- Siegel & Deklaration
- Was macht demeter aus?
- Umgang mit Kundenfragen zu Bio und demeter

Live-Online oder Präsenz auf dem Demeter-Hof

Zielgruppe:

Mitarbeitende in der Landwirtschaft, in der Produktion und im Handel, die ihre Kompetenzen rund um das Thema Bio-Lebensmittel und demeter erweitern wollen.

Grundlagen der

Ernährung

Unsere Ernährung hat Auswirkungen auf Gesundheit und Wohlbefinden. Mit der zunehmenden Nahrungsmittelvielfalt begegnen uns im Alltag auch stetig neue Ernährungsrichtlinien, Diäten oder Ernährungsweisen. Um eine fundierte Kund*innenberatung geben zu können ist ein Grundverständnis über die Zusammenhänge von unserer Ernährung notwendig. Dann kann die Kundenfrage zu einzelnen Produkten richtig verstanden, eingeordnet und kompetent beantwortet werden.

Live-Online oder als Präsenz-Training

Inhalte:

- Grundlagen der Ernährung
- Vollwertig essen nach den Empfehlungen der DGE
- Erarbeitung eines ganzheitlichen Bildes von Ernährung – was ernährt den Menschen?
- Ernährungsbezogene Kundenfragen verstehen und kompetent beantworten

Zielgruppe:

Mitarbeitende im Verkauf, die sich Grundlagen der Ernährung erschließen wollen, um auf Kundenbedürfnisse gezielt eingehen zu können.

Ernährungstrends

in der Kund*innenberatung

Das Thema der Ernährung ist längst mehr als nur Nahrungsaufnahme. Die Nahrungsmittelvielfalt lässt Individualität innerhalb der menschlichen Ernährung zu, verschiedene Ernährungsweisen oder Ernährungstrends gehören zum modernen Alltag. Dementsprechend steigen die Anforderungen der Kund*innen an eine kompetente Beratung beim Einkauf.

Inhalte:

- Aktuelle Trends in der Ernährung und Hintergrundwissen zu einzelnen Trends: Vegan, Nachhaltig und Regional, Clean Eating, Paleo, Superfoods, Glutenfrei als Trend
- Probieren geht über Studieren: Verkostungen ausgewählter Produkte aus dem Sortiment
- Überzeugende Kaufargumente formulieren und diese in Beratungsgesprächen trainieren
- Umgang mit kritischen Kundenfragen

Live-Online oder Präsenz-Training

Zielgruppe:

Mitarbeitende im Verkauf, die sich aktuelle Trends der Ernährung erschließen wollen, um diese umsatzwirksam einzusetzen und auf Kundenbedürfnisse gezielt eingehen zu können.

Unverträglichkeiten und Allergien

in der Kund*innenberatung

Inhalte:

- Lebensmittelunverträglichkeiten und ihre Auswirkung auf die Ernährung, Hintergrundwissen über einzelne Lebensmittelunverträglichkeiten sowie Lebensmittelallergien
- Verkostungen ausgewählter Produkte aus dem Sortiment
- Überzeugende Kaufargumente formulieren und diese in Beratungsgesprächen trainieren
- Die eigene Haltung im Verkauf: Abgrenzung zu Ernährungsberatung, Gesundheitsberatung
- Umgang mit kritischen Kundenfragen

Live-Online oder Präsenz-Training

Zielgruppe:

Mitarbeitende im Verkauf, die ihr Wissen über Lebensmittelunverträglichkeiten ausbauen wollen, um dieses umsatzwirksam einzusetzen und auf Kundenbedürfnisse gezielt eingehen zu können.

Wirksensorik

Was kommt hinter dem Geschmack?

Das Thema der Ernährung ist längst mehr als nur Nahrungsaufnahme. Die Nahrungsmittelvielfalt lässt Individualität innerhalb der menschlichen Ernährung zu. Bei der Beschäftigung mit Ernährung und Lebensmitteln kommt mit zunehmender Erfahrung zwangsläufig die Frage auf, wie man sich in der individuellen Ernährung an der Qualität von Lebensmitteln orientiert. Um nicht auf die Empfehlungen Dritter angewiesen zu sein, gilt es, die Lebensmittel in der Wirkung auf die eigene Person selbst wahrnehmen und beurteilen zu können.

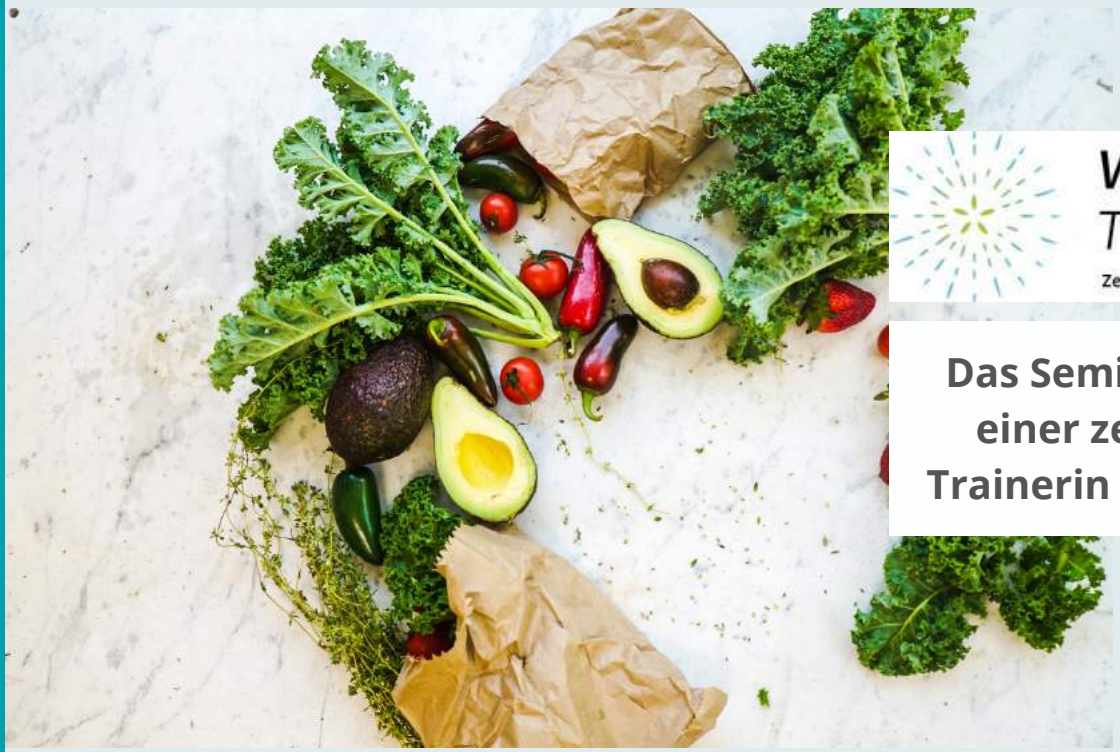
Nur als Präsenz-Seminar möglich!

Inhalte:

- Lebensmittelqualität bewusst wahrnehmen
- Mehrfache Verkostung und Austausch
- Kann man Lebensmittel beim Verzehr im Körper fühlen?
- Sammlung von Fragen, die ich an das Produkt stellen kann und/oder im Verkauf bei einer Verkostung den Kunden sensibel fragen kann
- Argumentation im Verkaufsgespräch für Bio-Lebensmittel und ihre Lebendigkeit

Zielgruppe:

Mitarbeitende oder Kunden, die sich in einer anderen Form mit der Lebensmittelqualität beschäftigen möchten und auf der Suche nach einer individuellen Ernährung sind.



WirkSensorik Trainerin
Zertifiziert von der WirkSensorik GmbH

Das Seminar wird von einer zertifizierten Trainerin durchgeführt.

Brot und Backwaren

Grundlagen

Die Teilnehmenden verfügen über Basiswissen im Warenfach Brot und Backwaren. Mit fundierten Kenntnissen über Mehlsorten sowie Hintergründe zum ökologischen Landbau, dem Mahlen und dem Weiterverarbeiten können sie über die Herkunft und Beschaffenheit verschiedener Brotspezialitäten Auskunft geben. Der Umgang mit den Brot- und Backwaren ist auf fachliches Basiswissen gegründet und grundlegende Kund*innenfragen können eingeordnet und beantwortet werden.

Online oder Präsenz, auch mit Führung durch eine Produktion

Inhalte:

- Grundlegende Warenkunde von Brot und Backwaren
- Besonderheiten ökologischer Brote und Backwaren
- Landbau, Hintergründe zur Herkunft des Getreides, Mehlsorten
- Verarbeitung in der Bäckerei, Besonderheiten der Teigführung und Zutaten
- Beantwortung von Kund*innenfragen

Zielgruppe:

Mitarbeitende im Verkauf, die Grundlagenwissen im Warenfach Brot und Backwaren erlangen wollen, um den Umgang mit der Ware kompetent zu meistern

Brot und Backwaren

Vertiefung

Aufbauend auf dem Basiswissen zu Brot und Backwaren, erhalten die Teilnehmenden einen vertieften Einblick in das Warenfach.

Inhalte:

- Vertiefendes Wissen zu Brot und Backwaren aus ökologischer Landwirtschaft und Produktion, Unterschiede der einzelnen Anbauverbände
- Stellenwert von Brot in der Ernährung und Trends im Brotkonsum
- Ausgewählte Lieferanten und ihre Wirtschaftsweise im Porträt
- Verkostung und sensorische Beschreibung von Brot

Zielgruppe:

Mitarbeitende im Verkauf, die vertieftes Warenkundewissen im Warenfach Brot und Backwaren erlangen wollen, um den Kunden kompetent beraten zu können

Online oder Präsenz, mit Verkostungen!

Fleisch- und Wurstwaren

Die Teilnehmenden verfügen über Basiswissen im Warenfach Fleisch und Wurst. Mit fundierten Kenntnissen über Fleischarten sowie Hintergründe zur landwirtschaftlichen Produktion und Verarbeitung, können sie Auskunft über die Herkunft und Beschaffenheit verschiedener Spezialitäten geben.

Inhalte:

- Grundlegende Warenkunde Fleisch (Schwein, Rind, Kalb, Schaf, Geflügel, Wild)
- Grundlegende Warenkunde Wurst (Wurstfamilien, Qualitätsstufen, Veredelung)
- Landwirtschaftliche Produktion von Fleisch- und Wurstwaren, mit dem Blick auf die ökologische Erzeugung
- Unterschiede zwischen ökologischer und konventioneller Landwirtschaft, speziell in der Tierhaltung
- Verkostung von Bio-Fleisch und Wurstwaren

Online oder Präsenz, auch mit Führung durch eine Produktion

Zielgruppe:

Mitarbeitende im Verkauf, die Grundlagenwissen im Warenfach Fleisch und Wurstwarenerlangen wollen, um den Umgang mit der Ware kompetent zu meistern

Käse

Die Teilnehmenden verfügen über Basiswissen im Warenfach Käse. Fundierte Kenntnisse zur landwirtschaftlichen Produktion und Verarbeitung können im Kund*innengespräch zur Verkaufsförderung beitragen.

Inhalte:

- Grundlegende Warenkunde Käse
- Landwirtschaftliche Produktion und Verarbeitung von Käse, mit Blick auf die Besonderheiten ökologischer Erzeugung
- Möglichkeiten der Thekenpräsentation
- Umgang mit Kund*innenfragen
- Verkostung ökologischer Käsesorten

Online oder Präsenz, mit Verkostung!

Zielgruppe:

Mitarbeitende im Verkauf, die Grundlagenwissen im Warenfach Käse wollen, um den Umgang mit der Ware kompetent zu meistern

Obst und Gemüse

Die Teilnehmenden erlangen fundierte Kenntnisse im Warenfach Obst und Gemüse. Neben Basiswissen werden praktische Kenntnisse im Umgang mit der Ware vermittelt, um eine Verkaufsförderung anzustreben.

Inhalte:

- Einstieg - Bedeutung Obst & Gemüse in der Ernährung
- Bio Obst & Gemüse - wo kommt das Obst & Gemüse her?
- Anbau und Individualität einzelner Sorten
- Bedeutung der Obst- & Gemüseabteilung
- Das 1x1 der Obst- & Gemüseabteilung
- Wie kann ich meine Abverkäufe steigern und Abschriften schmälern
- Moderne Verkostungsmethoden & Besuch lernen am „Point of Sale“
- Qualitätserhaltende Lagerung

Zielgruppe:

Mitarbeitende im Verkauf, die Grundlagenwissen im Warenfach Käse wollen, um den Umgang mit der Ware kompetent zu meistern

Öle

Die Teilnehmenden erlangen fundierte Kenntnisse im Bereich der Speiseöle, um dieses innerhalb von Kund*innenberatungen weitergeben zu können.

Online oder Präsenz, Austausch mit einem*einer Koch*Köchin!

Inhalte:

- Grundlegende Warenkunde Öle
- Herstellungsprozess, Besonderheiten biologischer Öle
- Öle und deren Bedeutung in der Ernährung
- Verwendungszwecke von verschiedenen Ölen
- Praxisaustausch und Verkostung von Speiseölen

Zielgruppe:

Mitarbeitende im Verkauf, die Grundlagenwissen im Warenfach Öle wollen, um den Umgang mit der Ware kompetent zu meistern

Naturkosmetik

Die Teilnehmenden verfügen über Basiswissen im Warenfach Naturkosmetik. Mit fundierten Kenntnissen über pflegende und dekorative Naturkosmetik können im Kundengespräch Hintergrundinformationen zum Naturkosmetiksortiment platziert werden.

Online oder Präsenz möglich

Inhalte:

- Kosmetikmarkt im Überblick
- Pflegende und Dekorative Naturkosmetik
- Besonderheiten der Naturkosmetik im Vergleich zu konventioneller Kosmetik
- Wirkstoffe aus der Natur, Herkunft und Qualität der Rohstoffe
- Hautbedürfnisse und Präparate
- Wirkstoffkosmetik: Masken, Ampullen, Intensivpflege
- Ausgewählte Lieferanten und ihre Wirtschaftsweise im Porträt
- Umgang mit kritischen Kundenfragen

Zielgruppe:

Mitarbeitende im Verkauf, die Grundlagenwissen im Warenfach Naturkosmetik erlangen wollen, um den Umgang mit der Ware kompetent zu meistern

Liebe zum Produkt

Mit Begeisterung an der Bedientheke verkaufen

Ziel des Trainings ist es, Auszubildenden oder Mitarbeitenden Ängste und Unsicherheiten zu nehmen und sie im professionellen Umgang mit dem Kund*innen fit zu machen. Die Vergewisserung des eigenen verkäuferischen Könnens und der Liebe zum Produkt helfen, das Verkaufsgespräch überzeugt und aktiv zu gestalten.

Inhalte:

- Unterschiedliche Kundentypen kennenlernen und auf sie reagieren können
- Gesprächsführung durch Fragen
- Verkaufsgespräche üben, Reflexion des eigenen Beratungsstils
- Die Bedeutung von Körperhaltung und Stimme
- Praxistraining mit Feedback

Präsenzseminar mit Praxisübungen an der Theke

Zielgruppe:

Auszubildende oder Mitarbeitende, die an einer Bedientheke verkaufen

Hygieneschulung

und Folgebelehrung nach §§42, 43 IfSG

Das Wissen im Bereich Lebensmittelhygiene und Infektionsschutzgesetz wird aufgefrischt die gesetzlich vorgeschriebenen verpflichtenden Wiederbelehrungen somit erfüllt:

- Verordnung (EG) 852/ 2004 (jährlich gemäß DIN 10514)
- Folgebelehrung nach §§ 42, 43 IfSG (alle zwei Jahre)

Als Live-Online-Schulung

Inhalte:

Die Schulungsinhalte wurden gemäß der DIN 10514 über Hygieneschulungen sowie der Folgebelehrung nach §§ 42, 43 IfSG ausgewählt.

- Wichtige rechtliche Rahmenbedingungen im Lebensmittelrecht
- Fragestellungen zum HACCP-System sowie Gefahren im Lebensmittelbereich
- betriebliche Basis- und Personalhygiene
- Hygienische Anforderungen an die Herstellung und Verarbeitung, Lagerung, Umgang mit Abfällen
- Produkthygiene
- Schädlingsprophylaxe- und Überwachung
- Reinigung und Desinfektion
- Folgebelehrung nach §§ 42, 43 Infektionsschutzgesetz (IfSG)

Zielgruppe:

Für alle Beschäftigten im Lebensmittelbereich, Mitarbeitende Küche, Service, Produktion, Verkauf

Mentale Power

Prüfungen erfolgreich meistern!

Der Mensch kann viel mehr, als er sich zutraut! Die Grenzen werden im Kopf gesetzt!
Die Teilnehmer lernen in diesem Seminar die Grundlagen des mentalen Trainings kennen, lernen sich selbst zu motivieren, ihre Leistung und ihr Selbstbewusstsein zu steigern und punktgenau ihre Leistung abzurufen. Am Beispiel von erfolgreichen Profisportlern bekommen die Teilnehmer wertvolle Tipps und Werkzeug an die Hand, jede Prüfung erfolgreich zu bestehen.

Inhalte:

- Grundlagen Mentaltraining
- Reflexion des eigenen Lernverhaltens
- Wie gehen Sportler mit Stresssituationen um?
- Strategien, um ein mentaler Sieger zu werden
- Erstellen eines Lern- und Zeitplans
- Praxisübungen

Als Präsenztraining mit Praxisübungen

Zielgruppe:
Auszubildende oder Mitarbeitende, die Prüfungen, neue Aufgaben und Herausforderungen erfolgreich meistern wollen

Zeit- und Selbstmanagement

im Büro

Die Anforderungen an Auszubildende sind vielfältig und ein gutes Zeit- und Selbstmanagement ist unabdingbar, um den Durchblick zu behalten und die eigene Wirksamkeit zu optimieren. Es gilt, sich selbst effektiv und effizient zu strukturieren. Mit einem effizienten Zeit- und Selbstmanagement lernen die Teilnehmenden, mit den hohen und vielfältigen Anforderungen umzugehen, realistisch zu planen und Ziele konsequent umzusetzen.

Inhalte:

- Analyse des persönlichen Umgangs mit Zeit
- Verschiedene Planungsmethoden
- Konsequent Prioritäten setzen
- Meine Work-Home-Balance
- Ziele setzen, Ziele erreichen
- Reflexion eigener Erfahrungen aus dem Marktalltag mit Kollegen und Experten

Als Präsenztraining mit Praxisübungen

Zielgruppe:
Auszubildende im Büro

Zeit- und Selbstmanagement

im Filialalltag

Die Anforderungen an Filialmitarbeitende sind vielfältig und ein gutes Zeit- und Selbstmanagement ist unabdingbar, um den Durchblick zu behalten und die eigene Wirksamkeit zu optimieren. Es gilt, sich selbst effektiv und effizient zu strukturieren.

Inhalte:

- Analyse des persönlichen Umgangs mit der Zeit
- Verschiedene Methoden des Zeitmanagements kennen und diese effektiv zu nutzen
- Methoden des Prioritäten-Setzens anwenden
- Persönliche Work-Home Balance zu finden
- Sich realistische Ziele setzen und diese erreichen
- Strategien gegen „Zeitdiebe“ und lernen, „Nein“ zu sagen
- Delegieren lernen
- Umgang mit herausfordernden Stresssituationen
- Reflexion eigener Erfahrungen aus dem Marktalltag mit Kollegen und Experten

Als Präsenztraining mit Praxis-übungen

Zielgruppe:
Mitarbeitende in Filialen

Besprechungen

effizient gestalten

In vielen Zusammenhängen besprechen wir uns in einer Gruppe, ob bei Teambesprechungen, Projekttreffen oder sonstigen Themen. Wir erleben sie unterschiedlich produktiv, denn bei fehlender Struktur und Moderation kann eine solche Sitzung allen Beteiligten viele Nerven kosten.

Inhalte:

- Planung und Vorbereitung einer Sitzung
- Abwechslungsreiche Moderation mit Einbeziehung der Mitglieder
- Tipps und Tricks für die Besprechungsleitung
- Dokumentation von Ergebnissen und Nachbereitung von Besprechungen
- Kritische Situationen während der Besprechung meistern
- Umgang mit schwierigen Teilnehmenden

Zielgruppe:
Teamleiter*innen

Als Präsenztraining mit Praxis-übungen

Konflikte konstruktiv lösen

im Team unter Kolleg*innen

In der Zusammenarbeit mit anderen Menschen in einem Team kommt es hin und wieder unweigerlich zu Konfliktsituationen. Im Seminar lernen die Teilnehmenden entsprechendes Hintergrundwissen zur Konfliktentstehung sowie Lösungsansätze zur Konfliktbeseitigung. Zur praxisnahen Gestaltung werden eigene Konfliktsituationen bearbeitet. Das Seminar dient einem positiven Umgang der Kolleg*innen untereinander und fördert somit das Betriebsklima.

Inhalte:

- Entstehung von Konflikten und Hintergrundwissen erfahren
- Lösungsansätze für Konflikte kennen lernen
- Eigene Konfliktsituationen konstruktiv bearbeiten
- Tipps für Konfliktlösungen unter Kollegen

Zielgruppe:
Mitarbeitende eines Teams

Als Präsenztraining mit Praxis-übungen

Konflikte konstruktiv lösen

im Umgang mit Kund*innen

In der Zusammenarbeit mit anderen Menschen, insbesondere im Verhältnis Verkäufer*in – Kund*in kann es zu Konfliktsituationen kommen. Im Seminar lernen die Teilnehmenden entsprechendes Hintergrundwissen zur Konfliktentstehung sowie Lösungsansätze zur Konfliktbeseitigung. Zur praxisnahen Gestaltung werden eigene Konfliktsituationen bearbeitet.

Inhalte:

- Entstehung von Konflikten und Hintergrundwissen erfahren
- Lösungsansätze für Konflikte kennen lernen
- Eigene Konfliktsituationen konstruktiv bearbeiten
- Tipps für Konfliktlösungen mit Kund*innen

Zielgruppe:
Mitarbeitende im Kund*innenkontakt

Als Präsenztraining mit Praxis-übungen

Zu guten

Entscheidungen

kommen

Täglich treffen wir einige Entscheidungen. Manche unbewusster, andere bedürfen einen systematischen Urteils- und Entscheidungsfindungsprozess. Gerade wenn Mitarbeitende gemeinsam betroffen sind und sich am Urteilsprozess beteiligen sollen, ist eine effektive Vorgehensweise unabdingbar. Tragfähige Entscheidungen halten länger Bestand, sind einfacher nachvollziehbar und können ein breites Committment erwarten.

Inhalte:

- Bildgestaltung und Ist-Situation richtig erfassen
- Der Urteilsprozess in seinen einzelnen Schritten
- Kriterien erarbeiten, die eine neue Lösung umfassen um
- Praxistraining anhand eingebrachter Fallbeispiele

Als Präsenztraining mit Praxis-übungen

Zielgruppe:

Führungsnachwuchskräfte und Führungskräfte

Resilienz

Aus welchen Quellen schöpfe ich?

Führungskräfte bewältigen eine Vielzahl unterschiedlicher und verantwortungsvoller Aufgaben: Sie übertragen Unternehmensziele in konkrete Maßnahmen, lösen akute Problemstellungen und fördern gute Zusammenarbeit auf verschiedenen Ebenen des Filialteams. Die Stärkung der Leistungsfähigkeit und Förderung des Stressmanagements von Führungskräften unter Berücksichtigung der besonderen Stressoren im Handel steht im Mittelpunkt dieses Trainings.

Inhalte:

- Resiliente Führungsqualitäten – wie stärke ich langfristige meine Lebenskraft und Entwicklungsfreude?
- Mentale Rückschau: Technik effektiver Verarbeitung schwieriger Situationen
- Mentales Üben: Entwicklung persönlicher Exzellenz
- Wahrnehmungsfähigkeit für Gesprächspartner
- Erhöhung der Leistungsfähigkeit unter Zeitdruck
- Atemübungen für die kurzfristige Hilfe in Stresssituationen
- Austausch zu Best-Practise

Als Präsenztraining mit Praxis-übungen

Zielgruppe:

Führungskräfte und Führungsnachwuchskräfte

Gesprächsführung

wertschätzend und zielorientiert

Im Filialalltag fordern uns vielfältige Gesprächssituationen heraus. Sowohl im Beurteilungsgespräch, Kritikgespräch oder im Einführungsgespräch, immer kommt es auf eine wertschätzende Haltung zum Gegenüber an.

Inhalte:

- Grundlagen der Gesprächsführung und Kommunikation
- Gespräche im Filialalltag - Besonderheiten Umfeld Filiale
- Auswertung bisheriger Gesprächsführungen - Do´s /Don´ts
- Verschiedene Persönlichkeiten und die richtige Gesprächsführungsstrategie
- Verbindlichkeit und Zielorientierung
- gute Gespräche planen und vorausdenken
- sich auswerten und weiterentwickeln

Als Präsenztraining mit Praxis-übungen

Zielgruppe:
Führungskräfte und Führungsnachwuchskräfte

Mit Haltung führen

In turbulenten und herausfordernden Zeiten kommt es auf eine starke Führung an. Dabei geht es mehr um die innere Haltung, die jeweils situativ in herausfordernden Situationen ein sicheres Auftreten ermöglicht.

Inhalte:

- Der Mensch und das Menschenbild – Was macht den Menschen aus als Mensch? Welche biographischen Schwerpunkte durchlaufen wir während unseres Lebens? Welches Menschenbild kann ich meinem Denken und Handeln zugrunde legen, so dass es mich privat wie beruflich trägt und mir eine Richtschnur für meine Führung bietet?
- Der Mensch als soziales Wesen – Was macht den Menschen im Sozialen, im Paar, Team und Gruppe aus? Wie wirken soziale Mechanismen und Dynamiken in Gruppen? Wie kann ich mit Widerständen umgehen? Wie kann ich sozial erfolgreich handeln?
- Führung von Mensch und Organisation – Wie kann Führung in Organisationen effektiv und entwicklungsorientiert gestaltet werden? Wie können Mitarbeitende selbstverantwortlich im Sinne des Ganzen ihre Beiträge erbringen? Wie führen wir Mitarbeitergespräche zielorientiert und handlungswirksam?

Zielgruppe:
Menschen, die Verantwortung für Mitarbeitende, Teams, Bereiche oder ganze Unternehmen tragen.

Vom Kollegen zur Führungskraft

Die Teilnehmenden lernen die unterschiedlichen Führungsstile und deren Werte kennen, um ihre neue Rolle als Führungskraft bewusst einzunehmen. Damit der Übergang vom Kollegen zur Führungskraft gelingt, erarbeiten sich die Teilnehmenden Strategien zu einem glaubwürdigen und akzeptierten Auftreten.

Inhalte:

- Standortbestimmung: Gestern Kollege heute Führungskraft
- Verschiedene Führungsstile und eigener Stil
- Entwicklungsorientierte Führung
- Resilient in der neuen Rolle
- Beziehungsnetzwerk im Unternehmen
- Konkrete Ziele in der Führungsfunktion

Zielgruppe:
Führungsnachwuchskräfte

Methodisches Arbeiten

digital

Viele Meetings und Sitzungen finden digital statt. Ob Teams-Meeting, Großgruppenveranstaltung oder Präsentation, die digitale Welt bietet viele Möglichkeiten jede Art von Veranstaltung interaktiv und abwechslungsreich zu gestalten.

Inhalte:

- Möglichkeiten von Live-Online, asynchrones E-Learning und Blended Learning
- Umgang mit verschiedenen Videokonferenzsystemen und ihren Werkzeugen
- Verwendung externer Tools wie beispielsweise digitalen Umfragen und Pinnwänden

Zielgruppe:
für alle, die digitale Veranstaltungen durchführen möchten

Impressum

LERNSTATT
W-E-G GmbH & Co. KG
Gerloser Weg 70
36039 Fulda

Telefon: +49 661 25181-035
Telefax: +49 661 25181-181
info@lernstatt-fulda.eu

Sitz der Gesellschaft: Fulda
Registergericht Fulda: HRA 326
USt.-ID: DE 112 415 346

Sparkasse Fulda
IBAN DE 88 5305 0180 0000 0849 54
BIC HELADEF1FDS

Persönlich haftende Gesellschafter:
Wolfgang Gutberlet, W-E-G Verwaltungs GmbH
Geschäftsführer der W-E-G Verwaltungs GmbH:
Anja Lindner, Wolfgang Gutberlet