

CCTeam

Coelner Consulting Team

Management & Prozesse

Unser Training
Führung und
Arbeitsmanagement
Projektmanagement

Lernen öffnet Türen.

Unser Trainingsangebot

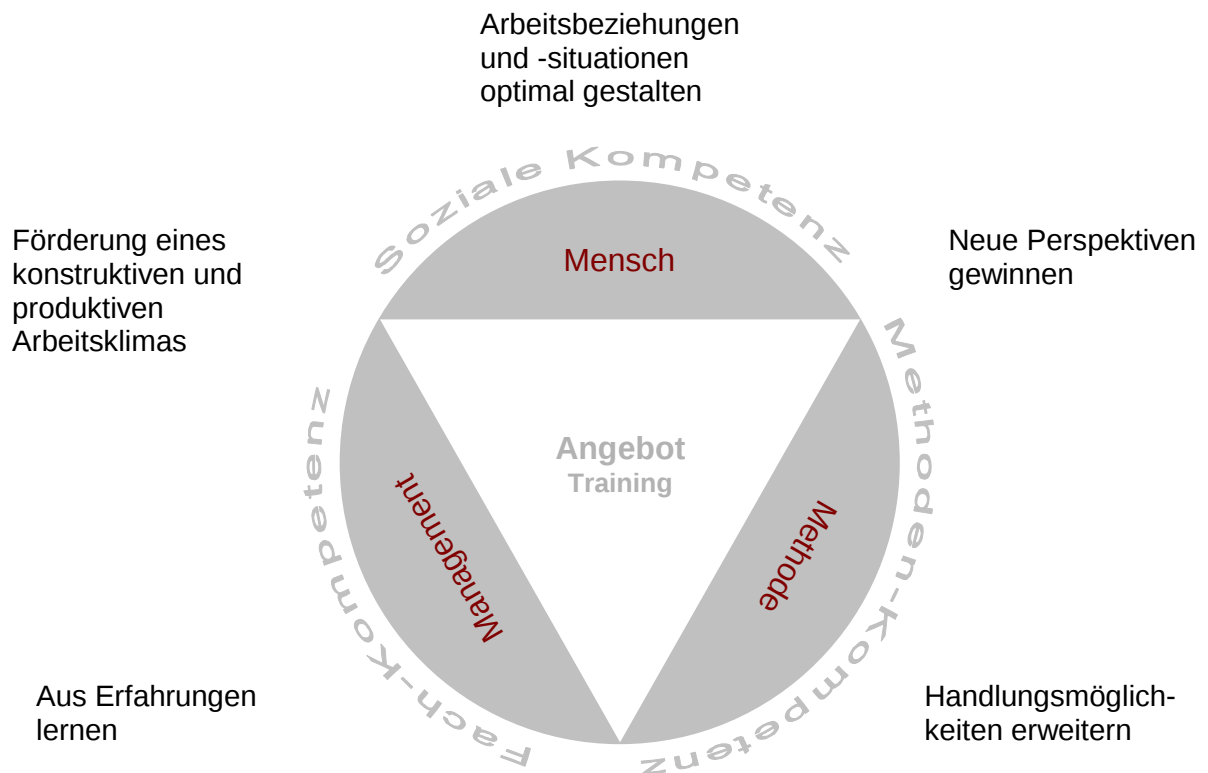
Mensch.....	4
Teamtraining - Erfolgreich zusammen arbeiten.....	5
Erfolgreiche Kommunikation.....	6
Gesprächsführung	7
Schwierige Gesprächssituationen und Konflikte	8
Stress – Chancen erkennen und nutzen	9
Kundenorientiertes Verhalten	10
Telefontraining	11
Methode	12
Moderation	13
Erfolgreiche Präsentation	14
Train the Trainer	15
Praxiscoaching "Train the Trainer"	16
Management.....	17
Persönlichkeit und Führung	18
Projektmanagement.....	19
Erfahrungsaustausch Projektmanagement	20
Überblick über unser Leistungsangebot	21

Weitere Trainings auf Anfrage!

Sie wollen die **Perspektiven** für eine erfolgreiche Umsetzung Ihrer Aufgaben verbessern? Die Berücksichtigung Ihrer individuellen **Erfolgskriterien** ermöglicht oft eine vielschichtige **Handlungsstrategie**, die mehrere Ansatzpunkte beinhaltet.

Hierbei unterstützt CCTeam seine Kunden durch eine flexible Kombination aus Beratung, Coaching und Training, bei Bedarf auch aktiv in der inhaltlichen Arbeit als "Mitarbeiter auf Zeit".

Unser Training gestalten wir für Sie individuell und teilnehmerbezogen. Dabei gehen wir von der konkreten Arbeitssituation und Ihren Trainingszielen aus.

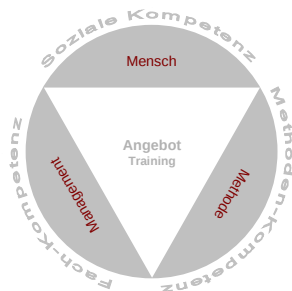


Zur langfristigen Sicherung des Trainingserfolges bieten wir eine Auswertung an, auf deren Basis wir Ihnen weitere Schritte empfehlen.

Unsere Training-Ansprechpartner sind

◆ Führungskräfte ◆ Projektleiter ◆ Teams ◆ Mitarbeiter ◆ Personalentwickler.

Mensch



Entwicklung, Innovation, Erfolg wird durch Menschen geplant und durch Menschen verwirklicht.

Menschen schaffen dies, indem sie sich bewegen, in Beziehung treten, verändern und wachsen.

So gewinnen sie neue Denkmuster, Perspektiven und Handlungsspielräume.

Nutzen Sie diese Chancen.

Mensch

Seminar **Teamtraining - Erfolgreich zusammen arbeiten**

Teams arbeiten gut zusammen, wenn es gelingt, Reibungsverluste und Konflikte zu vermeiden und die Abstimmungsprozesse effizient zu gestalten. Konstruktive Kommunikation und Zusammenarbeit sind daher die Basis für jede erfolgreiche Teamarbeit.

Ihr Nutzen Die Teilnehmer kennen die Grundlagen erfolgreicher Kommunikation, wissen um die Bedeutung unterschiedlicher Arbeits- und Verhaltensweisen im Team und können sie konstruktiv in ihrer täglichen Zusammenarbeit umsetzen.

Zielgruppen

- Neu entstehende Teams, die ihr Potenzial entwickeln wollen
- Bestehende Teams, die ihre Zusammenarbeit verbessern wollen
- Projektteams

Trainingsvarianten Inhouse-Trainings gestalten wir in der Regel maßgeschneidert für die jeweilige Zielgruppe und ihren Aufgabenkontext. Wenn gewünscht, setzen wir auf Basis einer „**Momentaufnahme des Teams**“ die Trainingsschwerpunkte. In offenen Trainings nutzen wir die Chance, die Trainingsinhalte mit dem Erfahrungsaustausch der Teilnehmer aus verschiedenen Unternehmen zu kombinieren.

Inhalte

Team

- Teamarbeit – Was ist das?
- Erfolgsfaktoren im Team
- Teamphasen erkennen und steuern

Kooperation

- Arbeits- und Verhaltensweisen in Teams
- Qualitäten unterschiedlicher Persönlichkeitstypen
- Grundsätzliche Regeln für die Zusammenarbeit
- Arbeitsvereinbarungen im Team

Kommunikation

- Bedeutung von Kommunikation und Wahrnehmung im Team
- Konstruktiv im Team kommunizieren
- Reflexion und Erweiterung der eigenen Kommunikationsfähigkeit

Methoden Moderation mit Fachvortrag, Gruppen- und Einzelarbeit, praktische Übungen / Erfahrungslernen, situative Rollenspiele unter Verwendung von Beispielen aus dem Arbeitsalltag, Videofeedback. Für bestehende Teams: „Momentaufnahme“ zur gemeinsamen Priorisierung der Trainingsschwerpunkte

Seminardauer 3 Tage (Teilnehmer max. 10), bei individuellen Trainings ggf. Einsatz von zwei Trainern

Seminar **Erfolgreiche Kommunikation**

Kommunizieren heißt, zu anderen in Beziehung treten. Die Bedeutung dieser sozialen Kompetenz wird häufig unterschätzt. Doch gerade im Unternehmen kommt es darauf an, den aktiven Dialog mit Mitgliedern in einem Team, mit Vorgesetzten und Geschäftspartnern zu führen, dabei angehört zu werden und zu überzeugen.

Ihr Nutzen

Die Teilnehmer reflektieren ihr eigenes Kommunikationsverhalten und die dadurch entstehende Wirkung auf Andere. Sie kennen die Grundlagen erfolgreicher Kommunikation und entwickeln und erproben Handlungsstrategien für aktives Kommunikationsverhalten.

Zielgruppen

- Führungskräfte in der Linie und ihre Teams
- Projektmanager und -leiter und ihre Teams
- Mitarbeiter, für die Kommunikation in ihrer Arbeit eine wichtige Rolle spielt

Trainingsvarianten

Inhouse-Trainings gestalten wir in der Regel maßgeschneidert für die jeweilige Zielgruppe und ihren Aufgabenkontext. In offenen Trainings nutzen wir die Chance, die Trainingsinhalte mit dem Erfahrungsaustausch der Teilnehmer aus verschiedenen Unternehmen zu kombinieren.

Inhalte

persönliche Präsenz schaffen

- sicheres Auftreten
- engagierte Körpersprache
- deutliches und eindrucksvolles Sprechen

Grundlagen der Kommunikation

- 4-Seiten-Modell der Kommunikation
- das Verhältnis von Sach- und Beziehungsebene
- Einfluss der Wahrnehmung auf Kommunikation

Kommunikation aktiv gestalten

- Aktives Zuhören
- Ich-Botschaften
- Fragetechniken

Methoden

Moderation mit Fachvortrag, Gruppenarbeit, Praxissimulation, Videokontrolle

Seminardauer

3 Tage (Teilnehmer max. 10)

Mensch

Seminar

Gesprächsführung

Ein gutes Gespräch schafft Kontakt, überzeugt und führt zu einem konstruktiven Ergebnis.

Ihr Nutzen

Die Teilnehmer kennen die Wirkung ihres persönlichen Kommunikationsstils auf Andere, sie erleben wirkungsvolle Gesprächsführung als Möglichkeit der guten und erfolgreichen Zusammenarbeit. Diskussionen, Mitarbeitergespräche und andere schwierige Situationen "meistern" sie sicherer und zielorientierter.

Zielgruppen

- Führungskräfte in der Linie und ihre Teams
- Projektmanager und -leiter und ihre Teams
- Mitarbeiter, die in ihrer Arbeit erfolgreich Gespräche führen müssen

Trainingsvarianten

Inhouse-Trainings gestalten wir in der Regel maßgeschneidert für die jeweilige Zielgruppe und ihren Aufgabenkontext. In offenen Trainings nutzen wir die Chance, die Trainingsinhalte mit dem Erfahrungsaustausch der Teilnehmer aus verschiedenen Unternehmen zu kombinieren.

Inhalte

Die verschiedenen Ebenen und Aspekte der Kommunikation

- Modelle der Kommunikation
- Sach- und Beziehungsebene
- Wichtige nonverbale / körpersprachliche Signale richtig deuten

Die eigene Grundhaltung in der Gesprächsführung

- Selbst- und Fremdeinschätzung kommunikativer Fähigkeiten

Gespräche gestalten

- Gesprächssituationen erkennen und analysieren
- Gespräche zielgerichtet und partnerorientiert steuern
- Bedeutung des aktiven Zuhörens
- Effektive Fragetechnik
- Umgang mit Kommunikationsstörungen und Gesprächsblockaden

Methoden

Moderation mit Fachvortrag, Partner- und Einzelarbeit, Gruppenarbeit, Praxis-Simulation, Videogestützte Analyse von Teilnehmerübungen

Seminardauer

3 Tage (Teilnehmer max. 10)

Seminar

Schwierige Gesprächssituationen und Konflikte

	Konflikte sind der Motor für Veränderung. Die Auseinandersetzung mit unterschiedlichen Ziel-, Wertvorstellungen und Verhaltensweisen und deren Einbindung führt zu einem lebendigen Austausch im Unternehmen.
Ihr Nutzen	Die Teilnehmer erkennen Konfliktsituationen. Sie bearbeiten mögliche Konfliktverdrängung oder -vermeidung und aktivieren die positiven Aspekte von Konflikten. Sie nehmen Konflikte als Chance wahr, entwickeln angemessene Konfliktlösungsstrategien und setzen diese ein.
Zielgruppen	• Führungskräfte in der Linie und ihre Teams • Projektmanager und -leiter und ihre Teams • Mitarbeiter, die ihr Verhalten im Konflikt verstehen und ihre Fähigkeit zur Konfliktlösung verbessern wollen
Trainingsvarianten	Inhouse-Trainings gestalten wir in der Regel maßgeschneidert für die jeweilige Zielgruppe und ihren Aufgabenkontext. In offenen Trainings nutzen wir die Chance, die Trainingsinhalte mit dem Erfahrungsaustausch der Teilnehmer aus verschiedenen Unternehmen zu kombinieren.
Inhalte	Konfliktverständnis • Erkennen von Konflikten und Ursachen • Unterschiedliche Konfliktarten • Eigene Einstellung zu Konflikten • Konflikt als Chance zur Weiterentwicklung • Mit Konflikten aktiv und konstruktiv umgehen • Überwindung der Scheu vor Auseinandersetzungen Konfliktgespräch • Phasenmodell für Konfliktgespräche • Gesprächsführungstechniken in Konfliktsituationen • Bedeutung von nonverbaler Sprache im Konflikt • Kritik äußern ohne zu verletzen
Methoden	Moderation mit Fachvortrag, Gruppenarbeit, Rollenspiel mit Analyse und Auswertung, Praxissimulation, Videokontrolle In dem Training ist die Bereitschaft, sich mit dem eigenen Konfliktverhalten auseinander zu setzen, für die Intensität des Erfolgs entscheidend.
Seminardauer	3 Tage (Teilnehmer max. 10)

Mensch

Seminar

Stress – Chancen erkennen und nutzen

Eine der häufigsten Ursachen für z.T. große Reibungsverluste im Serviceprozess ist Stress, der von den Mitarbeitern in der täglichen Arbeit als belastend erlebt wird. Er wirkt sich negativ auf das Wohlbefinden, das Engagement, und somit auf die Qualität der Dienstleistung aus. Damit die Mitarbeiter ihre Ressourcen und Fähigkeiten optimal nutzen können, gilt es die belastenden Stresssituationen zu erkennen und in positive Energie umzuwandeln.

Ihr Nutzen

Die Teilnehmer lernen eine ganzheitliche – auf den Menschen bezogene – Betrachtungsweise kennen, die dem Phänomen Stress mit Motivation, Humor und konkreten Handlungsmöglichkeiten entgegenwirkt. Sie erfahren, dass nicht die objektiven Gegebenheiten Stress verursachen, sondern die subjektive Beurteilung derselben. Die Teilnehmer lernen, dass sie bewusst Einfluss auf diese Situationen nehmen können und entwickeln entsprechende Handlungsstrategien..

Zielgruppen

- Führungskräfte, Projektleiter und Mitarbeiter, die an ihrem Arbeitsplatz Situationen mit hohen Stressmomenten erleben.

Trainingsvarianten

Inhouse-Trainings gestalten wir in der Regel maßgeschneidert für die jeweilige Zielgruppe und ihren Aufgabenkontext. In offenen Trainings nutzen wir die Chance, die Trainingsinhalte mit dem Erfahrungsaustausch der Teilnehmer aus verschiedenen Unternehmen zu kombinieren.

Inhalte

Stress als Herausforderung oder Belastung

- Grundgedanken zum Thema

Theoretische Gedanken zur Stressforschung

- Wahrnehmung nach Glaserl
- Das Lazarus-Modell
- Das Stressmodell nach McGrath

Individuelle Stresssituationen

- Erkennen
- Ausprobieren
- Reflektieren

Eigene Handlungsstrategien für den Arbeitsalltag entwickeln

Methoden

Moderation mit Fachvortrag, Gruppenarbeiten, Rollentrainings, Praxiserfahrungen
Das Seminar wird von zwei Trainern durchgeführt.

Seminardauer

1 oder 2 Tage (je nach gewünschter Vertiefung des Themas)

Seminar **Kundenorientiertes Verhalten**

Gelungene Kundenorientierung bedeutet Gewinn für alle Beteiligten. Dazu gehören neben hochwertigen Produkten und Dienstleistungen vor allem umfassender, qualifizierter und freundlicher Service. Die Kunden so als Partner für eine langfristige Beziehung zu gewinnen, schafft Wettbewerbsvorteile und Erfolg.

Ihr Nutzen

Die Teilnehmer lernen ihre eigene Einstellung zum Kunden kennen. Durch die Kenntnisse von Kommunikationsgrundlagen können sie Kundensituationen angemessen steuern. Durch eine kundenorientierte Haltung handeln sie ergebnisorientiert im Sinne von *"Gewinnen statt besiegen"*.

Zielgruppen

- Führungskräfte in der Linie und ihre Teams
- Projektmanager und -leiter und ihre Teams
- Mitarbeiter, deren Aufgabenbereich stark durch Kundenkontakte geprägt / bestimmt wird

Trainingsvarianten

Inhouse-Trainings gestalten wir in der Regel maßgeschneidert für die jeweilige Zielgruppe und ihren Aufgabenkontext. In offenen Trainings nutzen wir die Chance, die Trainingsinhalte mit dem Erfahrungsaustausch der Teilnehmer aus verschiedenen Unternehmen zu kombinieren.

Inhalte

Kundenverhalten / Dienstleistungsgedanke

Wer ist mein Kunde? ♦ Welche Kundentypen gibt es? ♦ Eigenes Auftreten gegenüber den Kunden ♦ Wie gewinne ich einen Kunden? ♦ Wie gehe ich mit schwierigen Kunden um?

Grundlagen der Kommunikation

Sender – Empfänger - Modell in der Kommunikation ♦ Verschiedene Ebenen der Kommunikation ♦ Aktives Zuhören ♦ Einflussgrößen auf die Kommunikation wie z.B. non-verbale Aspekte ♦ Was bestimmt die eigene Wahrnehmung und zeigt seine Wirkung in der Kommunikation

Kundenorientiertes Verhalten

Erster Kontakt – Gesprächseröffnung ♦ Wiederholter Kundenkontakt und Kontaktpflege ♦ Gestaltung der Gesprächsatmosphäre durch eine positive Einstellung zum Gesprächspartner ♦ Umgang mit verschiedenen Kundentypen ♦ Gesprächsabschluss

Das Seminar kann um weitere Themen ergänzt werden, z.B.:

Kommunikation am Telefon ♦ Schriftliche Kommunikation ♦ Schwierige Kundensituationen

Methoden

Moderation mit Fachvortrag, Gruppenarbeit, Rollenspiel mit Analyse und Auswertung, Praxissimulation, Videokontrolle

Seminardauer

3 Tage (Teilnehmer max. 10)

Mensch

Seminar

Telefontraining

Das Telefon – ein wichtiges Instrument für kundenorientierte Gespräche, innerhalb und außerhalb des Unternehmens. Richtig eingesetzt wird aus dem Instrument "Telefon" ein zentrales Medium zur Entwicklung langfristiger Kundenbeziehungen.

Ihr Nutzen

Die Teilnehmer lernen die Kontaktaufnahme und den weiteren Gesprächsverlauf zu steuern, d.h. Telefongespräche partnerschaftlich und ergebnisorientiert zu führen, erfolgreich mit schwierigen Kunden umzugehen und beim Telefonieren Zeit und Geld zu sparen.

Zielgruppen

- Projekt- und Abteilungsteams
- Mitarbeiter mit intensivem telefonischen Kundenkontakt und alle telefonischen Repräsentanten des Unternehmens

Trainingsvarianten

Inhouse-Trainings gestalten wir in der Regel maßgeschneidert für die jeweilige Zielgruppe und ihren Aufgabenkontext. In offenen Trainings nutzen wir die Chance, die Trainingsinhalte mit dem Erfahrungsaustausch der Teilnehmer aus verschiedenen Unternehmen zu kombinieren.

Inhalte

Einstellen auf den Partner

- Gekonnt hören
- Wer fragt, der führt
- Welche Formulierung passt

Telefonate vorbereiten

- Wer ist der Gesprächspartner und welche Informationen gibt es über ihn
- Was soll in dem Telefonat erreicht werden
- "Lächeln" am Telefon, Stimme und Ton wirksam einsetzen
- Ergebnisse festhalten

Das Telefonat

- Der entscheidende Start
- Aktives und passives Telefonieren
- Die Absicht gekonnt vermitteln
- Das Ziel im Auge behalten
- Ergebnisse festhalten

Schwierige Situationen am Telefon

- Umgang mit Reklamationen und Beschwerden
- Einwandbehandlung
- Was tun bei persönlichen Angriffen?

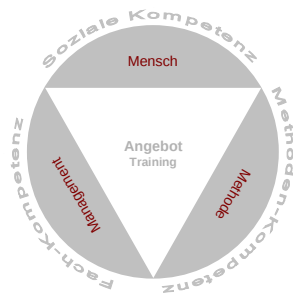
Methoden

Fallstudien, Erfahrungsaustausch, Einzel- und Gruppenarbeit, Rollenspiel mit einer Telefonanlage

Seminardauer

Je nach Teilnehmerzahl und Übungsaufwand 1 – 3 Tage

Methode



Methoden sind Werkzeuge zur Gestaltung von Arbeitsprozessen.

Ihren Nutzen zeigen sie in der Verwirklichung der angestrebten Ziele.

"Sage mir 'wie' du suchst, und ich sage Dir, 'was' du suchst."

Methode

Seminar

Moderation

Mitarbeiter sind zunehmend als Mitgestalter an Veränderungsprozessen beteiligt. In Projekten, Meetings, Planungssitzungen und Workshops kommt es daher darauf an, möglichst zielgerichtet miteinander zu kommunizieren, damit alle Beteiligten ihren Beitrag für das Ergebnis leisten und mittragen. Die moderierte Gruppenarbeit / Besprechung bietet die Möglichkeit, durch Berücksichtigung der unterschiedlichen Argumente und die Aktivierung von Beziehungen effiziente und erfolgreiche Ergebnisse zu erzielen.

Ihr Nutzen

Die Teilnehmer kennen die einzelnen Moderationstechniken und thematisieren die Rolle und Aufgabe des Moderators. Sie erproben die Problemlösungs- und Entscheidungsmoderation an eigenen Beispielen. Ihre Wahrnehmung für Kommunikationsstörungen sowie mögliche Klärungswege werden geschärft und sie erfahren Möglichkeiten, Einfluss auf das Gruppenklima zu nehmen. Sie erarbeiten im Trainingsverlauf praxisbezogene Ergebnisse zu ihrem Arbeitsumfeld.

Zielgruppen

- Führungskräfte in der Linie und ihre Teams
- Projektmanager und -leiter und ihre Teams
- Mitarbeiter, die in Projekten, Teambesprechungen, Workshops beteiligt sind und als Multiplikatoren im Unternehmen fungieren

Trainingsvarianten

Inhouse-Trainings gestalten wir in der Regel maßgeschneidert für die jeweilige Zielgruppe und ihren Aufgabenkontext. In offenen Trainings nutzen wir die Chance, die Trainingsinhalte mit dem Erfahrungsaustausch der Teilnehmer aus verschiedenen Unternehmen zu kombinieren.

Inhalte

Chancen der Moderation

- Schnelle und unparteiische Strukturierung
- Visualisierte Diskussion und Konsensfindung
- Entscheidungsfindung und Problemlösung

Der Prozess der Moderation

- Arbeitsmittel in der Moderation
- Einsatzmöglichkeiten unterschiedlicher Methoden
- Planung und Konzept
- Die richtige Fragestellung zum Thema

Die Rolle und Aufgabe des Moderators

- Spezialist für Methodik und Prozesssteuerung
- "Die neutrale Haltung"
- Lenker in kritischen Situationen

Methoden

Fachvortrag, Plenumsdiskussion, praktische Einzel- und Gruppenmoderationsequenzen mit Videofeedback

Seminardauer / Anzahl Trainer

3 Tage (Teilnehmer max. 10)
Das Seminar wird mit 2 Trainern durchgeführt

Seminar **Erfolgreiche Präsentation**

In Unternehmen kommt es darauf an, angehört zu werden und zu überzeugen, seien es die Mitglieder in einem Team, Vorgesetzte, Geschäftspartner oder Kunden. Dazu gehören eine gute inhaltliche Vorbereitung, optische Rhetorik, gekonnte Selbstdarstellung und Standfestigkeit für anschließende Diskussionsrunden.

Ihr Nutzen

Die Teilnehmer können ihre Ideen, Produkte und Meinungen klar und präzise formulieren und mit Hilfe verschiedener Visualisierungstechniken optisch aufbereiten. Sie treten sicherer auf und setzen ihre Persönlichkeit wirkungsvoll ein.

Zielgruppen

- Führungskräfte in der Linie und ihre Teams
- Projektmanager und -leiter und ihre Teams
- Mitarbeiter, die ihre Ideen und Produkte wirkungsvoll verkaufen wollen

Trainingsvarianten

Inhouse-Trainings gestalten wir in der Regel maßgeschneidert für die jeweilige Zielgruppe und ihren Aufgabenkontext. In offenen Trainings nutzen wir die Chance, die Trainingsinhalte mit dem Erfahrungsaustausch der Teilnehmer aus verschiedenen Unternehmen zu kombinieren.

Inhalte

Persönliche Präsenz schaffen

- Sprache und Redetechnik
- Blickkontakt und Körpersprache
- Umgang mit Lampenfieber

Klarer Präsentationsaufbau

- Methodische und inhaltliche Vorbereitung
- Organisatorische Vorbereitung

Optische Rhetorik

- Hören, Sehen und Verarbeiten
- Visualisierungstechniken
- Gezielter Einsatz von Medien

Standfestigkeit in schwierigen Situationen

- Umgang mit Einwänden und Störungen
- Humor und Schlagfertigkeit

Methoden

Vortrag, Einzel- und Gruppenarbeit, Diskussion, Simulationen aus der Unternehmenspraxis mit Videofeedback. Die Teilnehmer bringen aktuelle Präsentationsprojekte mit.

Seminardauer

3 Tage (Teilnehmer max. 10)

Methode

Seminar **Train the Trainer**

In der betrieblichen Aus- und Weiterbildung, bei der Einarbeitung neuer Mitarbeiter oder in der Schulung von Mitarbeitern zu speziellen Themen – in allen Situationen sind Trainer erforderlich, die in der Lage sind, Lernstoff und Wissen so zu strukturieren und zu vermitteln, dass sie von den Mitarbeitern im betrieblichen Alltag optimal angewendet werden können.

Ihr Nutzen Die Teilnehmer lernen das notwendige "Handwerkszeug" zur erfolgreichen Durchführung von Trainings. Sie sind in der Lage, betrieblich notwendiges Wissen praxisnah und handlungsorientiert zu vermitteln und können ein konstruktives und aktives Lernklima schaffen. Durch Videotraining erhalten die Teilnehmer Rückmeldung und Hinweise zu Alternativen.

Zielgruppen

- Mitarbeiter, die als Fachtrainer tätig sind oder sein werden
- Mitarbeiter, die innerbetriebliches Wissen vermitteln

Trainingsvarianten Inhouse-Trainings gestalten wir in der Regel maßgeschneidert für die jeweilige Zielgruppe und ihren Aufgabenkontext. In offenen Trainings nutzen wir die Chance, die Trainingsinhalte mit dem Erfahrungsaustausch der Teilnehmer aus verschiedenen Unternehmen zu kombinieren.

Inhalte	Grundlagen der Wissensvermittlung und Lernpsychologie • Lerntypen • Lernwege • Wahrnehmung und Behalten Planung, Vorbereitung und Durchführung einer Trainingssequenz • Verschiedene Trainingsmethoden • Medienausswahl / -einsatz • Präsentationstechnik • Lernerfolgskontrolle Gestaltung von Lernbeziehungen/ Einfluss auf Lernprozesse • Die Trainerpersönlichkeit • Beziehung zwischen Trainer und Teilnehmern
----------------	---

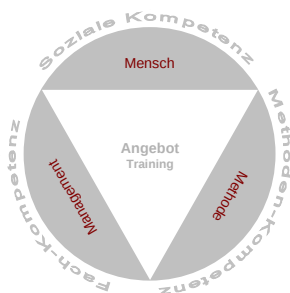
Methoden Fachvortrag, Plenumsdiskussion, Rollenspiel, praktische Einzel- und Gruppenübungen mit Videoeinsatz, Fallarbeit

Seminardauer 5 Tage (Teilnehmer max. 10)

Seminar **Praxiscoaching "Train the Trainer"**

	Mehr Sicherheit und Freude am Training heißt – die eigene Trainerpersönlichkeit weiterzuentwickeln, den Handlungsspielraum in kritischen Situationen zu vergrößern und von den Erfahrungen anderer zu lernen.
Ihr Nutzen	Die Teilnehmer lernen Steuerungsmöglichkeiten gruppenspezifischer Prozesse. Sie üben den Umgang mit kritischen Situationen und Teilnehmern. Sie tauschen ihre Erfahrungen im Sinne der "kollegialen Beratung" aus.
Zielgruppen	• Mitarbeiter, die an dem Grundlagenseminar "Train the Trainer" teilgenommen haben und erste praktische Erfahrungen in eigenen Trainings gesammelt haben • Mitarbeiter mit längerer Trainings- und Ausbildungserfahrung
Trainingsvarianten	Inhouse-Trainings gestalten wir in der Regel maßgeschneidert für die jeweilige Zielgruppe und ihren Aufgabenkontext. In offenen Trainings nutzen wir die Chance, die Trainingsinhalte mit dem Erfahrungsaustausch der Teilnehmer aus verschiedenen Unternehmen zu kombinieren.
Inhalte	Erkennen schwieriger Situationen und Entwicklung von Handlungsstrategien • Interventionen • Zielorientierte Gesprächsführung • Moderation in kritischen Situationen Die Teilnehmer • Verschiedene Teilnehmerpersönlichkeiten • Ursache / Wirkung / Reaktionsmöglichkeiten im Lernprozess Der Trainer • Wirkung auf Teilnehmer und Lernprozesse
Methoden	Anhand der Praxiserfahrungen der Teilnehmer Einzel- und Gruppenübungen mit Videofeedback, kollegiale Beratung, Plenumsdiskussion und -reflexion
Seminardauer	Je nach Teilnehmerzahl 3-4 Tage

Management



Ein Jongleur verbindet verschiedene Gegenstände miteinander, hält sie in Bewegung und schafft daraus eine Figur.

Management bedeutet, unternehmerisch zu denken und zu handeln, Menschen und Organisationen zu verbinden und zum Erfolg zu führen.

Seminar **Persönlichkeit und Führung**

Sie arbeiten als Führungskraft in einem Unternehmen oder stehen kurz davor, eine solche Aufgabe zu übernehmen. Die Anforderungen und Erwartungen, die an Sie gestellt werden, sind sehr vielschichtig. D.h. Sie müssen in vielen verschiedenen Situationen sehr unterschiedlich reagieren und handeln. Hier gilt es "einen klaren Kopf" zu bewahren und Ihre Rolle "Führungskraft" situations- und personenadäquat auszufüllen, um für sich selber und für andere authentisch und erfolgreich zu bleiben.

Ihr Nutzen

Die Teilnehmer lernen Grundlagen des Führens und die damit verbundenen Anforderungen kennen. Sie entdecken die Vielfalt der Rolle als Führungskraft und deren charakteristische Merkmale. Sie erfahren ihre Wirkung im Hinblick auf Authentizität durch das Zusammenspiel zwischen innerer und äußerer Gestaltung. Sie erarbeiten ihr eigenes Rollenrepertoire als Führungskraft und entwickeln Handlungsstrategien, um es bewusst und erfolgreich für die Gestaltung ihrer Führungsaufgaben einzusetzen.

Zielgruppen

- Führungskräfte im unteren und mittleren Management
- Nachwuchsführungskräfte
- Projektleiter

Trainingsvarianten

Inhouse-Trainings gestalten wir in der Regel maßgeschneidert für die jeweilige Zielgruppe und ihren Aufgabenkontext. In offenen Trainings nutzen wir die Chance, die Trainingsinhalte mit dem Erfahrungsaustausch der Teilnehmer aus verschiedenen Unternehmen zu kombinieren.

Inhalte

Grundlagen von Führung

- Managementtechniken und Führung
- Führungsregelkreis

„Rollen“ einer Führungskraft

- Welche „Rollen“ gibt es?
- Gewollte und ungewollte „Rollen“
- Erwartungen durch Mitarbeiter, Kollegen, Unternehmen

Bedeutung der äußeren Erscheinung

- Kleidung, Farbe
- Auftreten und persönliche Erscheinung

Authentizität als Führungskraft

- Zusammenspiel von äußerer Erscheinung und innerer Überzeugung
- Gestaltung der Führungsrolle in unterschiedliche Situationen

Methoden

Rollen- und Szenespiele, Diskussionen, Vorträge, Kleingruppenarbeit, Einzelgespräche, Videokontrolle

Seminardauer/ Anzahl Trainer

3 Tage (Teilnehmer max. 10)
Das Seminar wird mit 2 Trainern durchgeführt

Management

Seminar **Projektmanagement**

Projekte werden von einer Organisation meist dann durchgeführt, wenn es darum geht, schnell und zielgerichtet auf geänderte Rahmenbedingungen oder neue Anforderungen angemessen zu reagieren. Gerade Projekte ermöglichen die effiziente Nutzung von Ressourcen, wenn sie gut gestaltet sind und von der Führung getragen werden.

Ihr Nutzen

Die Teilnehmer erlernen die Anwendung von Methoden und Techniken des Projektmanagements. Sie können die Bedeutung

- einer klaren Projektvereinbarung
- von erfolgs- und zielorientiertem Arbeiten, hoher Transparenz und Verantwortungsbewusstsein im Handeln
- einer gut funktionierenden Teamarbeit

für ihre zukünftige Projektpraxis einordnen. Sie visualisieren und präsentieren ihre in Gruppenübungen erarbeiteten Ergebnisse und lernen somit, hier ihre Fähigkeiten zu verbessern.

Zielgruppen

- Projektleiter und angehende Projektleiter **oder**
- Projektleiter mit ihrem Team (mit einer konkreten Projektaufgabe).

Trainingsvarianten

Inhouse-Trainings gestalten wir in der Regel maßgeschneidert für die jeweilige Zielgruppe und ihren Aufgabenkontext. In offenen Trainings nutzen wir die Chance, die Trainingsinhalte mit dem Erfahrungsaustausch der Teilnehmer aus verschiedenen Unternehmen zu kombinieren.

Inhalte

Projektarbeit

Reflexion praktischer Erfahrungen der Teilnehmer aus konkreten Projektsituationen des Unternehmens

Grundlagen des Projektmanagements

Zielsetzungen von Projekten und deren Abgrenzung zu Linienaufgaben ♦ Projekt- und Linienorganisation ♦ Definition und Aufgaben des Projektmanagements ♦ Bedeutung von Rollen in der Projektarbeit ♦ Standard-Prozessmodelle

Projektinitialisierung und -planung

Projektvereinbarung ♦ Erfolgs- und Zielplanung und ihre Bedeutung für ein Projekt ♦ Teambildung ♦ Entscheidungsgremien ♦ Projektbeginn ♦ Grundsätzliche Überlegungen zu praktischen Planungsstrategien ♦ Qualitäts- und Projektmanagement sowie Erfolgscontrolling in der Projektplanung ♦ Projekt- und Budgetplanung

Projektcontrolling

Prozess-, Qualitäts- und Risikocontrolling, Budgetcontrolling ♦ Abweichungsanalysen und Steuerungsmaßnahmen ♦ Projektberichtswesen ♦ Einbeziehung von Auftraggeber und Review Board

Teamarbeit

Rollenverteilung Projektleiter und Teammitarbeiter ♦ Funktion, Macht und Verantwortung ♦ Teamarbeit

Durchführung

Bei der Durchführung des Seminars wird neben der Vermittlung von Fachwissen besonderer Wert auf die Reflexion eigener praktischer Projektarbeit gelegt. Das Seminar erfolgt in moderierter Form mit Gruppenarbeiten.

Seminardauer

4 Tage (Teilnehmer max. 10)

Workshop **Erfahrungsaustausch Projektmanagement**

Der Erfahrungsaustausch ist als Reflexion konkret durchgeführter Projektarbeit im Anschluss an das Training Projektmanagement konzipiert. Dies geschieht mit dem Ziel intensiver Gruppenarbeiten und gemeinsamer Reflexion dieser Erfahrungen.

Ihr Nutzen

Die Teilnehmer

- kennen die (auch positiven) Praxiserfahrungen anderer Teilnehmer und können sich selbst hierzu positionieren
- lernen, in der Projektarbeit erfahrene Probleme und Schwierigkeiten einzuordnen
- kennen praktische "Tricks", um ihre eigene Projektarbeit zu verbessern

Zielgruppen

Projektmanager und -leiter und ihre Teams

Trainingsvarianten

Inhouse-Trainings gestalten wir in der Regel maßgeschneidert für die jeweilige Zielgruppe und ihren Aufgabenkontext. In offenen Trainings nutzen wir die Chance, die Trainingsinhalte mit dem Erfahrungsaustausch der Teilnehmer aus verschiedener Unternehmen zu kombinieren.

Inhalte

Ist-Situation und Vision

- Präsentation und Reflexion der Praxiserfahrungen
- Vision "Optimales Projektmanagement" in der Praxis
- erste Empfehlungen

Erarbeitung von Verbesserungspotential für die Projektpraxis

- Potential erkennen und reflektieren
- Planung der praktischen Umsetzung

Durchführung

Reflexion konkret durchgeführter Projektarbeit in intensiven Gruppenarbeiten und gemeinsame Reflexion dieser Erfahrungen

Seminardauer

2 Tage (Teilnehmer max. 10)

Um den Prozess adäquat betreuen zu können, führen wir diese Termine mit **zwei in der Projektpraxis erfahrenen Moderatoren** durch.

Überblick über unser Leistungsangebot

CCTeam unterstützt Management & Prozesse durch Beratung, Coaching / Supervision und Training. Wir arbeiten im Personalmanagement, Projektmanagement sowie in der Teambildung, Teamentwicklung, mit Führungskräften und im Team.

Basis unserer Arbeit ist ein intensiver Kontakt und Austausch mit unseren Kunden. Unser Ziel ist es, eine ganzheitliche, individuell auf die Problemstellung abgestimmte Unterstützung zu bieten. Daher sprechen wir gerne mit Ihnen über ein individuelles Angebot.

Wir arbeiten für Sie in folgenden Bereichen:

Führung und Management

Was wollen <u>Sie</u> erreichen?	Wie unterstützen <u>wir</u> Sie dabei?
Sie schätzen Ihre eigene Situation im Unternehmen möglichst realistisch ein, haben eine Erfolgsstrategie zur Bewältigung Ihrer anstehenden Aufgaben und managen erfolgreich Ihren Prozess. Sie kennen Ihre Führungsrolle und leben sie authentisch für sich und Ihr Team.	Personal Coaching Unser erfahrener Coach steht Ihnen je nach Bedarf als 'Sparringspartner', als 'Trainer' und als 'Motivator' zur Seite.
Die Voraussetzungen für erfolgreiche Arbeit Ihres Teams verbessern sich wesentlich. Zwischen Führungskraft und Mitarbeitern besteht eine gute Zusammenarbeit.	Management- und Teamcoaching Unser Coach unterstützt das Team "Führungskraft und Mitarbeiter" bei der Umsetzung ihrer Aufgaben.

Arbeit im Team

Was wollen <u>Sie</u> erreichen?	Wie unterstützen <u>wir</u> Sie dabei?
Ihr neu zusammengesetztes Team hat sich kennengelernt und erste gemeinsame Perspektiven für die Realisierung der Teamaufgabe sind erarbeitet.	Teambildungsworkshop Gemeinsamer Teambildungsworkshop unter Berücksichtigung Ihrer aktuellen Situation im Team und im Unternehmen.
Ihr Team identifiziert sich mit den Zielen der Aufgabe und steht hinter der gemeinsamen Planung. Die Mitglieder fühlen sich verantwortlich für ihren persönlichen "Arbeitsauftrag" und suchen den Erfolg.	Teamorganisation Gemeinsame Planung der Teamaufgabe und Teamentwicklung. Unsere Themen dabei sind u.a.: Auftragsanalyse, strategische Ausrichtung, Ziele und Erfolgsvision, Lösungsideen, Planung der Aufgaben und Fortführung des Teambildungsprozesses.
Ihre Mitarbeiter arbeiten erfolgreich im Team. Stärken werden entwickelt und genutzt, die Zusammenarbeit klappt reibungslos, Konflikte werden nicht verdrängt, sondern als Chance verstanden.	Prozessbegleitung und Teamcoaching Begleitung des Teams durch einen Coach. Gemeinsame Umsetzung der Aufgabe im Team und Teamentwicklung.

Projektmanagement

Was wollen <u>Sie</u> erreichen?	Wie unterstützen <u>wir</u> Sie dabei?
Sie haben Ihr nächstes Projekt professionell aufgesetzt.	Weichen stellen Optimierung der kritischen Anlaufphase Ihres Projektes. Unsere Themen dabei sind u.a.: Absichern Ihres Auftrages, Ziel- und Projektplanung, Projektinfrastruktur, Einrichtung eines Projektcontrollings.
Sie haben Ihr laufendes Projekt professionell im Griff.	Kurskorrektur Analyse Ihres laufenden Projektes, Durchführung notwendiger Korrekturen und Begleitung der nächsten Schritte.
Begleitung Ihres Projektes von A bis Z	Prozessabsicherung Wir begleiten Sie als Berater, Coach und Trainer über Ihr gesamtes Projekt.
Externe Unterstützung für kurzfristigen Bedarf	Punktuelle Projektsupport Wir sind gewohnt, in unseren Kundenprojekten flexibel zu reagieren und leisten gern situationsbezogen Hilfestellung.
Training im Projekt	Trainings & Workshops Je nach Anforderung führen wir projektbegleitend und auf Ihren Projektkontext bezogen, Trainings und Workshops durch.

Training

Mensch
• Teamtraining - Erfolgreich zusammen arbeiten • Erfolgreiche Kommunikation • Gesprächsführung • Schwierige Gesprächssituationen und Konflikte • Stress – Chancen erkennen und nutzen • Kundenorientiertes Verhalten • Telefontraining
Methode
• Moderation • Erfolgreiche Präsentation • Train the Trainer • Praxiscoaching "Train the Trainer"
Management
• Persönlichkeit und Führung • Projektmanagement • Erfahrungsaustausch Projektmanagement

Weitere Trainings auf Anfrage