

Coaching Module für Unternehmer

Modul Selbstkenntnis

Du bist was Du denkst – positives denken als Lebenseinstellung

- Selbstreflexion seiner Stärken und Schwächen
- Lang- und kurzfristige Aufbau mentaler Stärke
- Affirmationen / Selbstbegründigungen
- Persönliche Zielplanung

Ziele setzen und erreichen

- Analysieren, Erkennen der eigenen Interessen
- Lebensbalance – Balance der Lebensbereiche
- Planung der sportlichen, beruflichen und privaten Zukunft für die nächsten 3-5 Jahre
- Setzen von Zielen und Prioritäten
- Trainingstagebuch, Lerntagebuch

Modul Selbstmanagement

Mehr Zeit für mich haben - Zeitfresser und Zeitfallen überwinden

- Analyse des eigenen Arbeitsverhaltens / Zeitmanagement / persönliche Leistungskurve
- Arbeitstechniken / Lerntechniken
- Stressmanagement / Progressive Muskelentspannung (PMR), Atementspannung
- Seine Agenda optimal einsetzen und führen

Selbstbewusstsein ist lernbar

- Selbstbewusstsein, Selbstsicherheit und Selbstvertrauen fördern
- Werte, Motive, Einstellungen, Prioritäten
- Visualisieren
- Planungstechniken, Persönlicher Trainingsplan

Modul Kommunikation

Setze Dich durch in Diskussionen und Gesprächen

- Kommunikationsgrundlagen, Feedbackregeln
- Verhandeln
- Mentales Techniktraining

Gelungene Rhetorik für Ausstrahlung und Redegewandtheit

- Mentale, inhaltliche und organisatorische Vorbereitung von Gesprächen und Statements
- Mentale Konzentrations- und Reaktionstrainings

Nein sagen ohne zu verletzen

- Eigenes Konfliktverhalten analysieren
- Videotagebuch

Modul Konfliktmanagement

Umgang mit schwierigen Kollegen

- Sein Konfliktverhalten analysieren
- Konflikttypen, Konfliktsymptome und Konfliktarten erkennen
- Wut- und Konfliktmanagement
- Win-Win-Situationen schaffen
- Mobbing / Verhalten bei Mobbing



Konfliktmanagement

- Konflikten vorbeugen
- Konflikten auf den Grund gehen
- Mit Konflikten umgehen
- Konflikte lösen
- Konfliktgespräche führen

Modul Teamführung

Teamführung

- Sein DISG Verhaltensprofil herausfinden
- Seine Mitmenschen einschätzen, verstehen und auf sie zugehen
- Menschenbild, Wahrnehmung von anderen
- Gruppenstrukturen / Gruppenprozesse / Gruppendynamik Rollen im Team, Rollenverhalten

Teamarbeit

- Mit anderen Menschen umgehen können
- Offenheit durch Feedback
- Sensibilität für andere, Empathie
- Sich selbst motivieren und die Verantwortung über sich selbst übernehmen

Modul Unternehmensziele

- Organigramm Firma
- SWOT Analyse
- Vision/Strategie der Firma
- 5 Jahreziele
- Jahresziel der Firma
- Jahresziele auf eigenen Bereich umsetzen
- Finanzielle Ziele / Finanzplanung / Budget
- Kundenzufriedenheit
- Mitarbeiterzufriedenheit
- Prozesse, Abläufe und Strukturen der Firma
- Pflichtenhefte mit Aufgabenbeschreibung
- Aktionsplan zur Motivation der Mitarbeiter erarbeiten
- Massnahmen zur Umsatzsteigerung, Produktivitätssteigerung und Kosteneinsparung
- Kontrollwerkzeuge einsetzen

Modul Marketing

- Networking
- Verkauf
- Verkaufsgesprächsführung
- Marketingkonzept
- Konkurrenzanalyse
- Marktanalyse
- Preisgestaltung
- Werbung
- Networking

Modul Businessplan

- Den Businessplan des Unternehmens zusammentragen



Leadership AG
Tempelstrasse 8b
3608 Tun

Tel 033 221 66 22
Fax 033 221 66 23

e-Mail: info@leadership-ag.ch

Leadership AG
D4 Business Center Luzern
D4 Platz 3
6039 Root Längenbold

Tel 033 221 66 22
Fax 033 221 66 23

e-Mail: info@leadership-ag.ch