

Führungsausbildung

VOM VORGESETZTEN

ZUR FÜHRUNGSKRAFT

Modul 1 Planung & Organisation

17.01.2025 & 08.08.2025

Wirksame Führung benötigt erstklassige Planung. In diesem Modul vermitteln wir sofort einsetzbare Methodenkompetenz in Planung & Organisation.

Modul 2 Kommunikation

28.02.2025 & 05.09.2025

Die Qualität der Kommunikation zwischen Führungskraft und Mitarbeiter entscheidet über den Erfolg der Zusammenarbeit. Wir zeigen wie!

Modul 3 Teamführung

28.03.2025 & 10.10.2025

Teams gezielt zu führen und aus jedem Mitglied einen aktiven Mitspieler zu machen vermitteln wir in Modul 3.

Modul 4 Entscheidungsstärke

25.04.2025 & 07.11.2025

In immer schneller werdenden wirtschaftlichen Umfeldern sind schnelle und richtige Entscheidungen erfolgskritisch.

Modul 5 Mitarbeiterentwicklung

23.05.2025 & 12.12.2025

Mitarbeiter erwarten mehr von Führungskräften als Anweisungen. Sie wollen durch sie entwickelt und gestärkt werden. Wir machen vor wie das geht.

Modul 6 Emotionale Führung

20.06.2025 & 09.01.2025

Menschen folgen Menschen, nicht Titeln. In Modul 6 lernen Sie erfolgreiche, emotionale Führung kennen, die Mitarbeiter positiv an ihr Unternehmen bindet.

Modul 7 Unternehmenskultur

25.07.2025 & 06.02.2025

Fehlerkultur, Lernkultur... kulturelle Aspekte spielen bei der Wahl des Arbeitgebers eine immer wichtigere Rolle. Mit uns schaffen Sie den richtigen Rahmen.

Modul 8 Gesunde Führung

22.08.2025 & 06.03.2025

Brennen Mitarbeiter für ihre Arbeitgeber oder brennen sie aus? Wir vermitteln Strategien für ein Führungsverständnis mit Herz und Verstand.

Modul 9 Andere Überzeugen

26.09.2025 & 03.04.2025

Überzeugungskraft lässt andere für Ihre Ideen und Impulse begeistern. Wir zeigen Ihnen, wie der Funke überspringt und Entwicklungen auslöst.

Modul 10 Zielorientierte Führung

24.10.2025 & 08.05.2025

Wie Sie wertschätzende, menschenorientierte Führung mit hoher Zielerreichung verbinden zeigen wir Ihnen in Modul 10.

Modul 11 Innovationskraft

28.11.2025 & 05.06.2025

Ideen und Impulse nicht nur im Kopf zu haben, sondern zu strukturiert verkaufbarer Realität zu machen, lernen Sie hier.

Modul 12 Verhandlung & Konflikte

17.12.2025 & 03.07.2025

Kunden, Mitarbeiter, Lieferanten: ständig stehen Sie in Verhandlungen oder Konflikten mit anderen. Wie Sie noch mehr rausholen können zeigt Modul 12.