

## Der Weltklasse Einkauf (III):

### Führungs- und Kommunikationskompetenz

<b>NUTZEN</b>	<p>Sie erhalten einen aktuellen Überblick über Führungsstile, Methoden zur Teambildung, Konfliktmanagement und Mitarbeitermotivation sowie über Kommunikations- und Argumentationstechniken, wie sie von exzellenten Einkaufsleitern angewandt werden.</p>
<b>INHALTE</b>	<p><b>Aspekte und Kriterien für erfolgreiche Personalführung</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Unterschiedlichen Führungsstile und deren Anwendungsbereiche</li> <li>▪ Analyse und Entwicklung eigener Kompetenzen und Stärken</li> <li>▪ Erfolgsabhängige Entgelt- und Anreizsysteme im Einkauf: Möglichkeiten, Einsatzbereiche, Wirkung</li> </ul> <p><b>Wie Konflikte mit Mitarbeitern fair und zielorientiert gelöst werden</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Wie man erkennt, dass Konflikte existieren</li> <li>▪ Konfliktarten im Unternehmen: Ursachen und Lösungsansätze</li> <li>▪ Den Gesprächspartner verstehen: Die vier Seiten einer Botschaft</li> <li>▪ Konflikte mit Mitarbeitern, Vorgesetzten und Kollegen als Chance</li> <li>▪ Umgang mit Widerständen – Wenn nichts mehr geht</li> </ul> <p><b>Wie Mitarbeitergespräche partnerschaftlich geführt werden</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Struktur und Aufbau von Mitarbeitergesprächen</li> <li>▪ Die zwei Schlüssel zum Erfolg in allen Mitarbeitergesprächen</li> <li>▪ Kompetenzprofile als Ausgangsbasis für die Mitarbeiterentwicklung</li> <li>▪ Wie Vorwürfe und Schuldzuweisungen vermieden werden</li> <li>▪ Kommunikative Methoden in schwierigen Gesprächssituationen</li> <li>▪ Einwände partnerschaftlich behandeln: 8 Methoden</li> </ul> <p><b>Wie Hochleistungsteams gebildet und entwickelt werden</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Den Entwicklungsprozess von Teams verstehen und nutzen</li> <li>▪ Was erfolgreiche Teams von gescheiterten Teams unterscheidet</li> <li>▪ Metakommunikation in Teams: Der ultimative Erfolgsschlüssel?</li> <li>▪ Motivation der Mitarbeiter – aber richtig</li> <li>▪ Erfolgreiche Spielregeln für Teams</li> </ul>
<b>DAUER</b>	2 Tage (Seminar Nr. FK01-DE)
<b>ZIELGRUPPE</b>	Einkaufsleiter, Geschäftsführer mittelständischer Unternehmen
<b>METHODIK</b>	Benchmark-Fragebögen, Tools, Checklisten, Fachvortrag, Fallbeispiele
<b>VORAUSSETZUNGEN</b>	Keine