

Führungskräftetraining intensiv | praxisnah | nachhaltig



Seminarinformationen
Führungskräfteentwicklung 2024-10



Mit Wirkung Spuren hinterlassen

Führungskräftequalifizierung 2024

Intensives Qualifizierungsprogramm für Führungskräfte

Führungskompetenz entwickeln und festigen

Professionelle Führung erfordert vielfältige Kompetenzen: Einerseits wird ein hohes Maß an Verantwortung und Fingerspitzengefühl den Mitarbeitern gegenüber gefordert, andererseits darf man sich selbst und seine Ziele nicht aus den Augen verlieren. In diesem intensiven Qualifizierungsprogramm entwickeln die Führungskräfte eine bewusste Führungspersönlichkeit und lernen, die alltäglichen Herausforderungen in der Führung noch wirkungsvoller und professioneller zu bewältigen. In 5 Modulen à 2 Tagen findet ein produktiver Wechsel von Training und Praxisphasen statt. Der erfolgreiche Lern- und Entwicklungsprozess erfolgt aufbauend und mehrstufig.

Module

- Modul 1 - Persönlichkeit und Führung
- Modul 2 - Führung und Kommunikation
- Modul 3 - Kommunikation und Coachingkompetenz
- Modul 4 - Change-Management und Konflikte in der Führung
- Modul 5 - Performing Teams erfolgreich führen
- Nachhaltigkeitsworkshop nach ca. 8-10 Wochen

Inhalte

- Selbstverständnis, Grundhaltung und Prinzipien in der Führung
- Führungsrolle, Führungsaufgaben und -instrumente
- Persönlichkeitsprofil: Persönlichkeit und Rolle - Entwicklung der Führungspersönlichkeit
- Erkennen und Bedienen von unterschiedlichen Persönlichkeitstypen
- Beziehungsmanagement und wirksame Kommunikationsmodelle
- Werteorientierte und transformationale Führungskultur
- Zielorientierte und strukturierte Mitarbeitergespräche,
- Feedbackkompetenz und Kritikfähigkeit
- Coachinghaltung in der Führung
- Führung und Change - Prozesse und Aufgaben
- Einfluss und Aufgabe der Führungskraft in Veränderungen
- Motive, Werte und Emotionen - Konfliktpotenziale zwischen Menschen
- Konflikte und mögliche Lösungen, Win-Win Strategie
- Produktiver Umgang mit schwierigen Situationen und Mitarbeiter
- Kritikgespräche professionell führen und Motivation erzeugen
- Führung von erfolgreichen Teams
- Führung in der praktischen Übung und Transfer
- Projekt für die Umsetzung der Inhalte im Führungsalltag

Trainingserfolge

- Sie erhalten ein kompaktes Führungs-Know-how, das in der Praxis sofort anwendbar ist
- Sicherheit und Souveränität in der Führungsrolle
- Entwicklung einer wirkungsvollen Führungspersönlichkeit
- Klarheit und Transparenz in der Kommunikation
- Schwierige Führungssituationen werden souverän bewältigt
- Mehr Erfolg durch generelle Leistungs- und Produktivitätsverbesserung
- Eine respektvolle, partnerschaftliche und auf Vertrauen aufgebaute Mitarbeiterbeziehung
- Coachende Führungskräfte gewinnen Zeit für die gezielte Entwicklung der Mitarbeiter

Methoden

Praxisorientiertes und teilnehmeraktives Lernen, Trainer- und Experteninput, interaktive Wissensvermittlung, Gruppenarbeit, Einzelarbeit, Reflexion, Feedback, Coaching, Übungen an Praxisfällen der Teilnehmer, Transferaufgaben.

Teilnehmer

Geschäftsführer, Führungskräfte, Manager
Betriebsleiter, Abteilungsleiter, Team- und Gruppenleiter.



BAP - FKP 24-10 Termine

21.-22.10.2024
21.-22.11.2024
07.-08.01.2025
10.-11.02.2025
12.-13.03.2025

Nachhaltigkeits-
workshop
03.06.2025

Teilnahmegebühr

EUR 4.800,00 + MwSt.
je Teilnehmer und zzgl.
Übernachtung,
Seminarpauschale;

Referenten

Paul Durr
Bernd Meurer
Christiane Säumel

Intensitätsgarantie

Maximal 10-12 Teilnehmer

Teilnahmezertifikat

Für dieses Seminar wird ein
Teilnahmezertifikat ausgestellt

Veranstaltungsort

Schwäbisch Hall

Anmeldung - Einzelperson

Ich melde mich zu folgender Veranstaltung an:

Teilnehmer/in

BAP-FKP 24-10 Führungskräftequalifizierung

Buchungs-Nr. Seminar
Schwäbisch Hall

Seminarort Termin

Name, Vorname

Geburtsdatum

Position und Tätigkeitsschwerpunkt

E-Mail-Adresse: Bitte unbedingt angeben. So erhalten Sie am schnellsten Ihre Anmeldebestätigungen und sind über Änderungen zeitnah informiert.

Rechnungsdaten / Firmendaten

Firma

Kunden-Nr.

Straße und Hausnummer

PLZ/Ort

Branche

Name des Verantwortlichen

Rechnung und Anmeldebestätigung an (Name und Emailadresse)

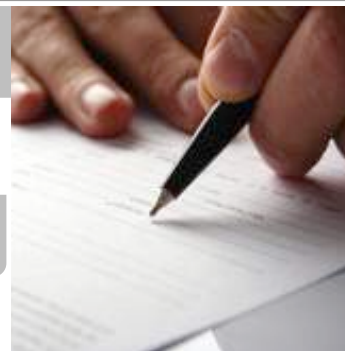
Anzahl der Teilnehmer

Die in den allgemeinen Geschäftsbedingungen aufgeführten Anmeldebedingungen erkenne ich/erkennen wir an:

Datum

X

Unterschrift und Firmenstempel



Per Post an

Profileon
 An der Ziegelhütte 1
 74523 Schwäbisch Hall

Per Mail an

info@profileon.de

Rückfragen unter

Telefon +49 7971 912000
 Mobil +49 172 8105589

Nach Eingang der Anmeldung erhalten Sie eine Bestätigung der Anmeldung (oder Warteliste) sowie die Rechnung.

Ich bin damit einverstanden, dass meine Daten an andere Seminarteilnehmer zur Bildung von Fahrgemeinschaften weitergegeben werden.

Bitte reservieren sie mir ein Zimmer für die Übernachtung. (Selbstzahler)

BAP - FKP 24-10

Termine

21.-22.10.2024
 21.-22.11.2024
 07.-08.01.2025
 10.-11.02.2025
 12.-13.03.2025

Nachhaltigkeits-
 workshop
 03.06.2025

Teilnahmegebühr

EUR 4.800,00 + MwSt. je
 Teilnehmer und zzgl. Übernachtung,
 Seminarpauschale;

profileon
 Personal- und Organisationsentwicklung

„Let us become the Change we seek in the world.“

Gandhi

Paul Dirr

Coach für

- Standortbestimmung und Potenzialanalyse
- Führungsverhalten und Persönlichkeit
- Die ersten 180 Tage in der neuen Position
- Karriereplanung (Fach- und Führungslaufbahn)
- Berufliche Neuorientierung
- Persönliche Wendepunkte und Krisen
- Steigerung Selbstvertrauen und Selbstwertgefühl

Trainer für

- Vertrieboptimierung
- Führungskräfteentwicklung
- Persönlichkeitsentwicklung
- Projektmanagement
- Change Management
- Call Center
- Messen und Events
- Teamentwicklung

Berater und Interimsmanagement

- Prozessmanagement
- Projektmanagement
- Personal- und Organisationsentwicklungsprojekte

Berufliche Qualifikation

- Business Trainer BDVT
- Business Coach BDVT
- Dipl.-Wirtschaftsingenieur (FH)
- Dozent Projektmanagement HTW Aalen
- Marketing Management
- Sales Management
- Produktmanagement
- Key Account Management
- Vertriebsleitung und Geschäftsführung
- IPM-Profile Master



Paul Dirr

Business Trainer BDVT

Business Coach BDVT

Dipl. -Wirtschaftsingenieur (FH)

"Wenn du anfängst immer den selben Song zu spielen,
hörst du auf gut zu sein."

David Bowie

Bernd Meurer

Coach für

- Geschäftsführer und Vorstandsebene
- Führungsnachwuchs und Führungspersönlichkeiten
- Karriereplanung und Potenzialanalyse
- Optimierung v. Führungsverhalten und Persönlichkeit
- Die ersten 180 Tage Führungskraft
- Berufliche Neuorientierung und Wendepunkte
- Vertrieboptimierung für Verkäufer und Berater
- Sales Coaching
- Burnout-Prävention , Resilienz, Wiedereingliederung

Trainer für

- Führungskräfteentwicklung
- Persönlichkeitsentwicklung
- Vertrieboptimierung
- Teamentwicklung / -Coaching
- Changemanagement
- Train the Trainer und Coachausbildung

Ausbilder für

- Geprüfter Business Trainer
- Systemischer Business Coach | Uni Salzburg
- Master Ausbildungen Trainer und Coach
- Teamcoach Ausbildung
- Führungskräfteentwicklung
- Führungsnachwuchskräfte

Berufliche Qualifikation

- Bankkaufmann, Bankbetriebswirt
- Erfahrungen im Vertrieb und als Führungskraft
- Anwender und Berater für Positive Psychologie und Positive Leadership, Inntal Institut
- Zertif. Coach Positive Psychologie, PP DACH Verband
- PERMA Lead Lizenzierung, Dr. Markus Ebner Wien
- Trainerausbildung ADG Akademie
- Kommunikation, F. Schulz von Thun
- Coachingausbildung, Janus GmbH
- Transaktionsanalyse, A. Glöckner,
- Systemische Organisationsentwicklung, Professio
- Entspannungstrainer, Academy of Sports und MBSR Programm in Ausbildung, Odenwald Institut
- NLP Practitioner, IPM-Profile Master
- Er:Kon Zertifizierung (Er:Kon steht für Erfolgskontrolle im Training)



Bernd Meurer
Geschäftsführer
Bankbetriebswirt
Mastertrainer | Systemischer Coach



“Es macht keinen Sinn, kluge Leute einzustellen und ihnen zu sagen, was zu tun ist.
Wir stellen kluge Leute ein, damit sie uns sagen können, was zu tun ist.

Steve Jobs

Christiane Säumel

Coach für

- Persönlichkeitsentwicklung und -entfaltung
- Chancen in Veränderungsprozessen
- Führungskräfteentwicklung /-individuelle Themen
- Potentialanalyse und Laufbahnberatung
- Intensiv-Gründungsberatung
- berufliche Neuorientierung

Trainerin für

- Projektmanagement
- Vertrieboptimierung
- Führungskräfteentwicklung
- Persönlichkeitsentwicklung
- Teamentwicklung
- Changemanagement
- Kommunikation, Kreativität und mehr

Beraterin für

- Projekte aller Art
- Strategien für Unternehmen

Ausbilder für

- Systemischer Business Coach
- Projektmanager

Berufliche Qualifikation

- 2020 Trainertätigkeit PM-Themen Practice / Perspective / People an der Lutz & Grub Akademie
- 2019 Dozententätigkeit für Gründer an der Handwerkskammer Karlsruhe
- 2019 Projektmanagerin Level D IPMA
- 2019 Systemischer Business Coach BDVT / Uni Salzburg
- tiefgreifende Changeerfahrung
- Strategiearbeit (Unternehmensstrategie, Leitbild)
- Personalmanagement
- über 20 Jahre Führungserfahrung mit Vertriebsteams im Außendienst
- 25 Jahre Vertriebs Erfahrung
- Werbekauffrau



Christiane Säumel

Systemischer Business Coach BDVT
Projektmanagerin Level D IPMA
Strategie-, Change- und Führungsprofi

Allgemeine Geschäftsbedingungen

**§ 1 Vertragsgegenstand**

Diese Allgemeinen Geschäftsbedingungen sind Bestandteil des mit unserem Auftraggeber und weiteren Geschäftspartnern geschlossenen Vertrags. Sie regeln die Erbringung von Beratungs-, Trainings- und sonstigen Dienstleistungen durch uns. Sie gelten ausschließlich. Unsere Angebote sind stets freibleibend. Ein Vertrag kommt erst zustande, wenn wir einen Auftrag schriftlich bestätigen. Mündliche Absprachen wurden nicht getroffen. Ergänzungen, Änderungen und die Aufhebung des Vertrags bedürfen der Schriftform und werden nur durch eine schriftliche Bestätigung durch uns wirksam. Vertragsgegenstand sind ausschließlich die vertraglich vereinbarten Leistungen. Davon abweichende oder weitergehende Leistungen sind nicht vereinbart. Unsere AGB gelten für alle zukünftigen Verträge mit dem Vertragspartner

§ 2 Unsere Leistungen

Wir erbringen unsere Leistungen selbst oder nach entsprechender schriftlicher Vereinbarung mit dem Auftraggeber, durch Kooperationspartner oder freie Mitarbeiter. Wir sind selbständig tätig. Durch diesen Vertrag oder durch sonstige Vereinbarungen, die auf der Grundlage dieses Vertrages getroffen werden, wird kein Arbeitsverhältnis begründet. Wir sind nicht überwiegend für den Auftraggeber tätig. Wir sind berechtigt, auch für andere Auftraggeber tätig zu werden.

§ 3 Leistungen des Auftraggebers

Sofern nichts Abweichendes vereinbart wird, informiert der Auftraggeber die Teilnehmer der jeweiligen Veranstaltung und trifft alle organisatorischen Vorbereitungen, wie Bereitstellung der Räume und der Veranstaltungstechnik. Er lädt die Teilnehmer rechtzeitig vor Beginn ein und sorgt für die Verpflegung während der Veranstaltung und für erforderliche Hotelbuchungen. Der Auftraggeber stellt uns alle für die Durchführung des Vertrages erforderlichen Informationen rechtzeitig zur Verfügung. Er benennt einen kompetenten Ansprechpartner, der Erklärungen für ihn abgeben und entgegennehmen kann.

§ 4 Urheberrecht

Die von uns zur Verfügung gestellten Materialien wie Seminarunterlagen und Software unterliegen dem Urheberrecht. Sie dürfen von den Teilnehmern nur persönlich und für ihre jeweilige berufliche Tätigkeit genutzt werden. Vervielfältigung, Bearbeitung, Weitergabe und Verbreitung sind weder dem Auftraggeber noch den Teilnehmern gestattet. Insbesondere ist die Verwendung zu Schulungs- Trainingszwecken nicht gestattet. Das Gleiche gilt für Seminarinhalte, die den Teilnehmern auf elektronischem Wege zugänglich gemacht werden. Der Auftraggeber behält sich das Urheberrecht an den von ihm zur Verfügung gestellten Daten und Informationen vor. Deren Verwendung ist uns nur im Rahmen des urheberrechtlich Zulässigen gestattet. Für den Fall, dass bei der Durchführung des Vertrages Schriftwerke oder Software eingesetzt werden, an denen Urheberrechte Dritter bestehen, erklären die Vertragsparteien, dass sie die Rechte beachten werden. Sollte ein Dritter die Verletzung von Urheberrechten geltend machen, werden sie sich unverzüglich gegenseitig benachrichtigen.

§ 5 Vergütung

Die von uns genannten Preise verstehen sich zuzüglich Mehrwertsteuer in gesetzlicher Höhe. Die Berechnung der Mehrwertsteuer entfällt, wenn der Auftraggeber durch entsprechende Bescheinigung die Befreiung von der Mehrwertsteuer nachweist. Die Rechnungsstellung erfolgt nach jedem Modul. Unsere Rechnungen sind innerhalb von 2 Wochen ab Rechnungsstellung ohne Abzug zahlbar.

§ 6 Kostenerstattung

Verpflegung und Übernachtungskosten werden durch den Auftraggeber direkt mit dem Hotel vereinbart und bezahlt. Sollte dies nicht möglich sein, erstattet der Auftraggeber die Rechnungen in der durch Belege nachgewiesenen Höhe. Reisekosten werden mit aktuellen Belegen nachgewiesen und ebenfalls in Rechnung gestellt. Die Rechnungen sind innerhalb 2 Wochen nach Rechnungsstellung zahlbar.

§ 7 Terminausfall

Können wir einen vereinbarten Termin aus Gründen nicht einhalten, die wir nicht zu vertreten haben, so ist er nach Absprache innerhalb von 6 Monaten, jedoch möglichst kurzfristig, nachzuholen. Sollte der angekündigte Trainer, Berater oder Coach den Termin nicht wahrnehmen können, stellen wir einen anderen Trainer, Berater und Coach und stimmen dies mit dem Auftraggeber rechtzeitig ab.

§ 8 Rücktritt von festgelegten Terminen

Der Auftraggeber ist berechtigt, bis spätestens 60 Tage vor Beginn einer Maßnahme kostenfrei von diesem Vertrag oder einzelner Termin zurückzutreten. Bei Rücktritt bis spätestens 30 Tage vor Beginn ist ein Teilbetrag der Vergütung von 50 % fällig. Bei einem späteren Rücktritt ist die volle Vergütung fällig. Sonstige Ansprüche unsererseits auf Aufwendungs- oder Schadenersatz entstehen aus dem Rücktritt nicht oder werden durch uns nachgewiesen. Dies sind gegebenenfalls Kosten die bereits angefallen und nicht mehr rückgängig zu machen sind.

Widerrufsbelehrung und Widerrufsrecht

Sie haben das Recht, binnen vierzehn Tagen ohne Angabe von Gründen diesen Vertrag zu widerrufen. Die Widerrufsfrist beträgt vierzehn Tage nach Eingang, der durch Sie oder ein von Ihnen benannter Dritter unterschriebenen Anmeldeformular bei uns. Um Ihr Widerrufsrecht auszuüben, müssen Sie uns mittels einer eindeutigen Erklärung (z. B. ein mit der Post versandter Brief oder E-Mail) über Ihren Entschluss, diesen Vertrag zu widerrufen, informieren. Zur Wahrung der Widerrufsfrist reicht es aus, dass Sie die Mitteilung über die Ausübung des Widerrufsrechts vor Ablauf der Widerrufsfrist absenden.

Der Widerruf ist zu richten an: Profileon, Bernd Meurer, Hölderlinstraße 6, 74405 Gaildorf, b.meurer@profileon.de.

Widerrufsfolgen

Wenn Sie diesen Vertrag widerrufen, haben wir Ihnen alle Zahlungen, die wir von Ihnen bereits erhalten haben unverzüglich und spätestens binnen vierzehn Tagen ab dem Tag zurückzahlen, an dem die Mitteilung über Ihren Widerruf dieses Vertrags bei uns eingegangen ist. Für diese Rückzahlung verwenden wir dasselbe Zahlungsmittel, das Sie bei der ursprünglichen Transaktion eingesetzt haben, es sei denn, mit Ihnen wurde ausdrücklich eine andere Vorgehensweise vereinbart. In keinem Fall werden Ihnen wegen dieser Rückzahlung Entgelte berechnet. Wir können die Rückzahlung verweigern, bis wir Lieferungen oder Waren wieder zurückerhalten haben.

§ 9 Geschäfts- und Betriebsgeheimnis

Die eingesetzten Trainer, Berater und Coaches verpflichten sich, über alle während ihrer Tätigkeit bekannt gewordenen Geschäfts- und Betriebsgeheimnisse während und nach Beendigung des Vertragsverhältnisses Stillschweigen zu bewahren.

§ 10 Haftung

(1) In Falle einer nur leicht fahrlässigen Pflichtverletzung unsererseits oder durch unsere Erfüllungsgehilfen stehen dem Kunden Schadensersatzansprüche nicht zu. Diese Haftungseinschränkung gilt nicht für Körperschäden.
(2) Unser Angebot enthält Links zu externen Websites Dritter, auf deren Inhalte wir keinen Einfluss haben. Deshalb können wir für diese fremden Inhalte auch keine Gewähr übernehmen. Für die Inhalte der verlinkten Seiten ist stets der jeweilige Anbieter oder Betreiber der Seiten verantwortlich. Die verlinkten Seiten wurden zum Zeitpunkt der Verlinkung auf mögliche Rechtsverstöße überprüft. Rechtswidrige Inhalte waren zum Zeitpunkt der Verlinkung nicht erkennbar. Eine permanente inhaltliche Kontrolle der verlinkten Seiten ist jedoch ohne konkrete Anhaltspunkte einer Rechtsverletzung nicht zumutbar. Bei Bekanntwerden von Rechtsverletzungen werden wir derartige Links umgehend entfernen.

§ 11 Datenschutz und Datenspeicherung

Wir sind berechtigt, alle die Geschäftsbeziehung mit dem Vertragspartner betreffenden Daten im Sinne des BDSG und DSGVO zu verarbeiten bzw. bearbeiten zu lassen.

Alle uns bekannt gewordenen Daten von Teilnehmern und Vertragspartnern werden vertraulich behandelt.

Die Speicherung und Verarbeitung der Kundendaten erfolgt unter strikter Beachtung der geltenden rechtlichen Regelungen.

Die Kundendaten werden zu Abwicklungs-, Abrechnungs- und Werbezwecken in Form von Ihrem Namen, dem Namen Ihres Unternehmens, Ihrer Postanschrift oder der Ihres Unternehmens, Ihrer Telefonnummer sowie Ihrer E-Mail-Adresse gespeichert. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke widersprechen. Teilen Sie uns dies bitte unter Beifügung des Werbemittels mit Ihrer Anschrift an: Profileon, Bernd Meurer, Hölderlinstraße 6, 74405 Gaildorf, b.meurer@profileon.de.

mit.
Weitere Informationen zum Datenschutz halten wir hier vor. Der Kunde ist damit einverstanden, dass die Deutsche Post AG Profileon und der Business Akademie Profileon die zutreffende aktuelle Anschrift mitteilt, soweit eine Postsendung nicht unter der bisher bekannten Anschrift ausgeliefert werden konnte (§ 4 Postdienst-Datenschutzverordnung).

§ 12 Schlussklauseln

Für den Vertrag und seine Durchführung gilt ausschließlich deutsches Recht. Wir verpflichten uns, die uns bekannt gewordenen Unternehmensinformationen und Teilnehmerdaten vertraulich zu behandeln. Diese Verpflichtung gilt über die Laufzeit des Vertrages hinaus. Sie besteht so lange, wie die vertraulichen Informationen und Daten nicht anderweitig bekannt werden. Beide Seiten sind berechtigt, den Vertragspartner im Geschäftsverkehr als Referenz zu benennen. Keine der Vertragsparteien wird Rechte und Ansprüche aus dem Vertrag ohne Zustimmung der anderen Partei an Dritte abtreten. Sollte eine Klausel dieses Vertrages unwirksam sein oder werden, so bleibt der Vertrag im Übrigen gültig. An die Stelle der unwirksamen Klausel tritt die gesetzliche Regelung. Sollte eine solche nicht bestehen, werden sich die Vertragsparteien auf eine für beide Seiten angemessene Regelung einigen.

(1) Streitschlichtung

Die Europäische Kommission stellt eine Plattform zur Online-Streitbeilegung (OS) bereit:

<https://ec.europa.eu/consumers/odr>

Profileon und die Business Akademie Profileon, vertreten durch Bernd Meurer, zieht es vor Ihre Anliegen direkt mit Ihnen zu klären und nimmt deshalb nicht an Streitbeilegungsverfahren vor einer Verbraucherschlichtungsstelle teil. Bitte kontaktieren Sie uns, wenn Sie Fragen oder Probleme haben.

Bernd Meurer
Hölderlinstraße 6
74405 Gaildorf
Telefon: +49 7971 912 000
E-Mail: b.meurer@profileon.de

Stand: 10.08.2018

Kontaktdaten



Profileon

Personal- & Organisationsentwicklung



Business Akademie Profileon

Akademie für Trainer, Berater und Coaches,
Führung und Vertrieb

Bernd Meurer
Hölderlinstraße 6, D-74405 Gaildorf
An der Ziegelhütte 1, 74523 Schwäbisch Hall
Telefon +49 7971 912000
Mobil +49 172 8105589
info@profileon.de
www.profileon.de



Mitglied im
DACHPP
Deutschsprachiger Dachverband für
Positive Psychologie e.V.



Zertifizierter Coach der
Positiven Psychologie

