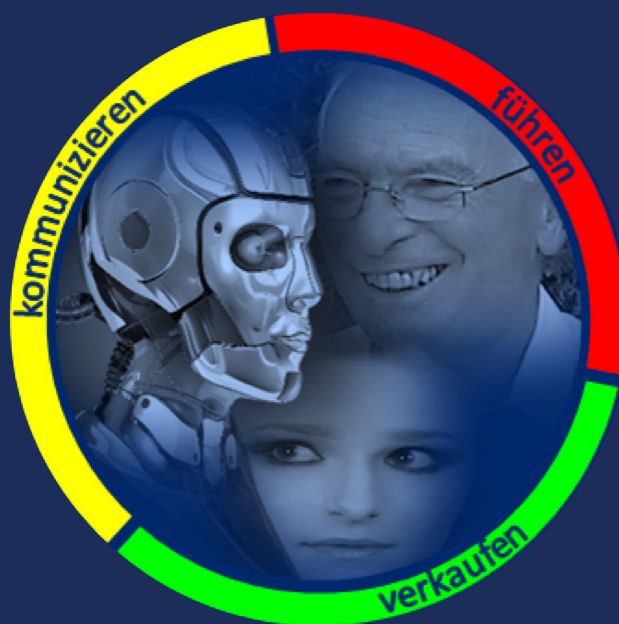


*ALGORITHMUS ODER BAUCHGEFÜHL IM VERKAUF?
ALLES BISHERIGE ÜBER BORD WERFEN IN DER FÜHRUNG?
WER IST DAS MASS: MENSCH ODER MASCHINE?*

2018

HUMANOID 4.0

UMGANG MIT MENSCHEN IM DIGITALISIERTEN ZEITALTER



« Der digitale Hype ist nicht aufzuhalten.
Verkäufer und Chefs sind gefordert wie nie.
Die Prozesstechnologie entwickelt sich
horrend schnell. Und der Mensch?
Die angepasste Kommunikation wird
immer wichtiger. »»



Und der Mensch?

Die Trainer kommen mit viel Erfahrung aus den operativen Bereichen. Sie zeigen auf, wie die schnelle Entwicklung in der Digitaltechnik die Art und Weise der Kommunikation nach Innen und Aussen verändert und welche Chancen sich Ihnen bieten.



Bernhard Meier

Operativ als Geschäftsführer eines exportorientierten Unternehmens mit über 100 Mitarbeitern. Im industriellen Umfeld seit über 30 Jahren weltweit am Puls des Geschehens. Mit jahrelanger Auslandsfahrung gilt der betriebswirtschaftlich und technisch ausgebildete Frontmann als anerkannter, erfahrener Referent und Trainer; u.a im Auftrag der SWISS-MECHANIC für die Bereiche Verkauf und Führung. Mitgründer vom Paul Meier Institut.

Tag 1



Stefan Pastor

Langjähriger Trainer und Führungskraft bei einem der führenden Vertriebsdienstleister in Deutschland. Bringt als Psychologe und Theologe ein breites geisteswissenschaftliches Wissen mit und verknüpft dieses mit dem praktischen daily business. Spezialisiert auf KMU, trainiert und coacht er in den Themen Führung, Verkauf und Selbstmanagement.

Tag 2



Barbara Brezovar

Inhaberin BB SELFMANAGEMENT. Langjährige Führungs- und Kundenerfahrung als Direktionsmitglied in einem internationalen Grosskonzern. Trainerin und Business-Coach im KMU-Sektor. Dipl. Mental-Trainerin und -Beraterin ILP. Dozentin für Führung und Kommunikation bei Swissmechanic und Curaden Academy. Mitglied der Prüfungskommission Akademie St. Gallen (HFW). Kolumnistin der Zahn Zeitung Schweiz.

Tag 3

Inhalt

« Sie lernen zeitgemässe Methoden der Mitarbeiterführung, den Umgang mit Kunden im 21. Jahrhundert und generell das Wissen, was auf uns zukommt und zu beachten sein wird. »

Herausforderung des digitalen Zeitalters

Wissen

Tag 1

Anpassen an die neuen Rahmenbedingungen im Verkaufs- und Führungsverhalten in der neuzeitlichen VUCA-Welt. Der Mensch lernt den Umgang mit dem digitalen & volatilen Wandel.

Ziele

- Trends und Aussichten erkennen
- Auswirkungen auf Führung und Verkauf
- Unsicherheiten entkräften, Vertrauen von Mitarbeitern und Kunden stärken
- Komplexität und Datenflut managen
- Auswirkungen des Generationenwandels

Learnings

Sie kennen die Kommunikationsgrundlagen und wissen, welche Veränderungen in Zukunft auf Sie zukommen und was Sie adaptieren müssen im Umgang mit Mitarbeitern und Kunden.

Psychologie im digitalen Umfeld nutzen

Verstehen

Tag 2

Der Steinzeitmensch im digitalen Zeitalter, schnelles und langsames Denken, Erkenntnisse aus den Neurowissenschaften, ein neues Modell der Psychologie, mentale Präsenz.

Ziele

- «Wie ticken wir?» Ein ganzheitliches Verständnis vom Menschen gewinnen
- Sich selber führen: Methoden des Selbstmanagements zielführend einsetzen
- Andere führen: Der evolutionäre Führungsstil

Learnings

Psychologische Hintergründe und praktische Tools zum unmittelbaren Einsatz in Führungs-, Verkaufs- und weiteren Kommunikationssituationen.

Wirksame Umsetzung im agilen Business

Anwenden

Tag 3

Die Führungskraft als Coach. Zeitnahes Konfliktmanagement, Energie- und Stressregulation, mentale Kompetenz in Veränderungsprozessen, nachhaltige Umsetzungsstärke. Wirksam mit Wirkung.

Ziele

- Positive Leadership
- Kompetente Gesprächsführung bei zunehmenden Konflikten
- Gekonnter Umgang mit Stress
- Change-Management mit mentalen Methoden
- Massnahmenplanung für die Praxis

Learnings

Methoden und praktische Tipps, wie Sie Ihr Verhalten aufgrund des aktuellen Marktumfeldes steuern, so dass Sie und Ihre Organisation mit weniger Energieverlust effektiver ans Ziel kommen.

Anmeldung

Weiterbildung
in inspirativer
Umgebung

Seminardaten 2018

Di 21 / Mi 22 / Do 23 März

Investition pro Teilnehmer:
CHF 3'404.- (Paketpreis)

Im Paketpreis enthalten

- Schulungsunterlagen
- Zertifikat
- Zwei Übernachtungen im EZ mit Frühstück
- Mittag- und Abendessen, Pausenverpflegung



Seminarhaus im Appenzellerland

Formular

Vorname, Name _____ E-Mail _____

Vorname, Name _____ E-Mail _____

Vorname, Name _____ E-Mail _____

Firma _____

Adresse _____

Plz / Ort _____

Telefon Ansprechpartner _____

Datum, Unterschrift _____

Kontakt

Swissmechanic Schweiz | Felsenstrasse 6 | CH-8570 Weinfelden | www.swissmechanic.ch | info@swissmechanic.ch | +41 71 626 28 00

In Zusammenarbeit mit

