



## **Workshop „Situatives Führen“**

### **Ziel**

In der heutigen Zeit erwarten die Mitarbeiter von den Führungskräften angepasste Reaktionen und Wertschätzung. Der Workshop soll Ihnen mehr Selbstvertrauen und Sicherheit in der Arbeit als Führungskraft geben.

Als Basis hilft Ihnen das Verhaltensprofil, wer sich selbst kennt, kann sich selber führen und optimale Leistung erbringen und auch andere führen.

Der Teilnehmer erhält Instrumente zur Führung.

Für das Unternehmen bringt das mehr Sicherheit, mehr Leistung, weniger Fluktuation, zufriedener Mitarbeiter.

---

### **Zielgruppe**

Inhaber, Geschäftsführer, Stellvertretungen, Teamleiter, Pharma-Assistentinnen

Mit dieser Zielgruppe sind Personen gemeint, die noch besser und bewusster führen wollen, oder solche, die neu eine Führungsfunktion übernehmen.

Die Teilnehmenden setzen sich mit ihrem persönlichen Führungsstil auseinander und erweitern ihre methodischen und sozialen Kompetenzen für Führungsaufgaben.

Jeder Teilnehmer erhält ein Verhaltensprofil (Persolog)

### **Wir arbeiten an...**

- Kommunikation als wichtiges Führungsmittel
- Umgang mit Konfliktsituationen
- Das Führungsmodell nach DISG
- Verhaltensgrundsätze in der Führung
- Coaching als Führungsinstrument
- Mitarbeitergespräche
- Umgang mit Veränderungen allgemein und im Team

### **Referent / Leitung:**

Hans Peter Weber (zertifizierter perslog® Trainer)

Erfahrener Praktiker – vom Verkäufer bis zum CEO, Gesundheitsbranche, Detailhandel sowie als Berater und Dozent, Prüfungsexperte Pharma-Betriebsassistentin und / oder

Silvia Wieland, eidg. Dipl. Kauffrau im Detailhandel, HFP Abschluss, Kommunikationstrainerin, diplomiert  
Ausbildnerin

---

## **Investition Workshops (Nr. 801)**

Fr. 690.- inkl. Verpflegung und Unterlagen

Preis pro Verhaltensprofil – *im Preis inbegriffen*

- Fr. 80.- pro Mitarbeiter
- Buch 1x1 Der Persönlichkeit Fr. 50.-

---

### **Termine**

- Freitag 13. März 2020
- Freitag 24. April 2020
- Dienstag 15. September 2020
- Dienstag 11. November 2020

### **Orte:**

- Luzern – Nähe Bahnhof
- Zürich – Nähe Bahnhof Wiedikon

### **Zeitvarianten**

- Variante A 09.00 -17.00 Uhr
- Variante B 14.00 -21.00 Uhr

---

### **Durchführung / Anmeldung:**

- Ab mindestens 6 Teilnehmer, Anmeldung 14 Tag im Voraus
- Anmeldung an [hpweber@wco-consulting.ch](mailto:hpweber@wco-consulting.ch)
- Bitte nennen Sie Workshop Nr. /Datum / Ort / Zeitvariante

# Beruflich und privat das Beste erreichen

Entdecken Sie einen praxisnahen Weg, Ihre Persönlichkeit weiterzuentwickeln:

- Sie lernen unterschiedliche Verhaltenstendenzen zu erkennen und damit umzugehen.
- Sie erkennen Ihre eigenen Stärken und Schwächen im Umgang mit anderen.
- Sie entwickeln Ideen und Strategien für die konkrete Umsetzung im Alltag.

Das persolog® Persönlichkeits-Modell beschreibt menschliches Verhalten anhand der vier Verhaltensdimensionen Dominant, Initiativ, Stetig und Gewissenhaft mit dem Ziel, eigene Bedürfnisse und die anderer besser zu verstehen.

Menschen mit **dominantem Verhaltensstil (D)** sind motiviert, Probleme zu lösen und schnelle Ergebnisse zu erreichen.

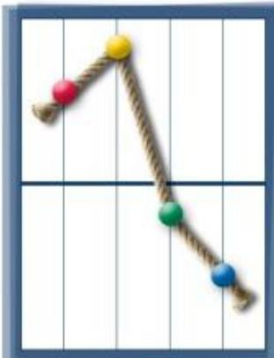
Menschen mit **initiativem Verhaltensstil (I)** sind motiviert, andere zu überzeugen und zu beeinflussen. Sie sind offen und drücken ihre Gedanken und Gefühle meist optimistisch aus.

Menschen mit **stetigem Verhaltensstil (S)** sind motiviert, ein berechenbares Umfeld zu schaffen. Sie sind geduldig und gute Zuhörer.

Menschen mit **gewissenhaftem Verhaltensstil (G)** sind motiviert, hohe Standards zu erreichen. Weil diese Personen Ärger vermeiden möchten, achten sie auf Präzision und Genauigkeit.

		WIE NEHME ICH MEIN UMFELD WAHR?	
		ANSTRENGEND/ STRESSIG	ANGENEHM/ NICHT STRESSIG
WIE REAGIERE ICH AUF MEIN UMFELD?	BESTIMMT	<b>D</b> ominanz	<b>I</b> nitiative
	ZURÜCKHALTEND	<b>G</b> ewissenhaftigkeit	<b>S</b> tetigkeit

Verhaltenstendenz  
**21/ID**



Beispiel

**1. Allgemeine Verhaltensbeschreibung**

Nutzt die Motivation anderer; zieht die Aufmerksamkeit anderer durch eine positive Einstellung und eine überlegte Sprache auf sich; erhält Unterstützung von anderen; versucht frühere Erfolge zu wiederholen; wird ärgerlich, wenn Routine ihn/sie festnagelt; möchte gut aussehen und sich gut fühlen; mag keine undurchsichtigen Situationen; kann am ehesten als Überzeuger bezeichnet werden.

**2. Mögliche Schwächen**

Mag keine Routine; vermeidet eintönige Kleinarbeit; beendet schlecht gewählte Projekte nicht; preist Dinge übermäßig an und ist zu enthusiastisch.

**3. Bewältigung von Aufgaben**

Freut sich über Gelegenheiten, die eigenen Talente zu zeigen; fasst Pläne in Worte; weckt Hoffnungen durch emotionale Sprache; untermauert Begeisterung durch praktische Veranlagung; überlässt Kleinarbeit anderen; treibt erfolgreiche Projekte voran.

<b>4. Grundtendenzen</b>	Erfolgreiche Resultate erwarten.
<b>5. Motivation</b>	Möglichkeit, das persönliche Bedürfnis nach Selbstbehauptung, Zugehörigkeit und besonderen Leistungen zu befriedigen; arbeitet gut, wenn er/sie Kontakt mit verschiedenartigen Menschen aufnehmen kann.
<b>6. Persönliche Werte</b>	Herausforderungen, Wettbewerb, Kontakt zu anderen, Anerkennung.
<b>7. Überzeugt andere</b>	Gibt neuen Schwung; hebt Chancen hervor; passt sich der Persönlichkeit des Zuhörers an; ist freundlich und umgänglich; arbeitet in physischer Nähe zu anderen; entfernt Barrieren; kann andere sowohl von materiellen als auch von immateriellen Dingen sehr gut überzeugen.
<b>8. Umgang mit Konflikten</b>	Zusammenarbeit; entgegnet Kritik von Gegnern mit Witz und Humor; ist bereit, die Wünsche aller zu befriedigen.
<b>9. Reaktion unter Druck</b>	Geduld; fasst Probleme in Worte; plant, um Bewegung in die Sache zu bringen.
<b>10. Als Teamleiter</b>	Demokratische Führungskraft, die das Bedürfnis des Teams nach interessanten Aktivitäten erfüllt; behandelt andere fair; baut Brücken zwischen gegnerischen Lagern.
<b>11. Als Teammitglied</b>	Widmet sich gerne schwierigen Aufgaben; leitet Maßnahmen in die Wege; äußert sich nachdrücklich zu Themen, die andere vermeiden oder verleugnen; spricht für Teammitglieder, die sich weniger gut behaupten können.
<b>12. Bevorzugte Aufgaben/Funktionen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>! Erkenntnisse nutzen, z. B. andere überzeugen.</li> <li>! Beziehungen entwickeln, z. B. eine Kommunikationsbasis mit einem Kunden aufbauen.</li> <li>! Führen, andere anleiten, z. B. dem Team helfen zu erkennen, was möglich ist.</li> </ul>
<b>13. Strategien für mehr Effektivität</b>	Ein langsames Tempo einlegen; Erschöpfungszustände vermeiden; aufrichtig loben; anderen Zeit geben, Zweifel, Sorgen und Einwände vorzubringen; Dinge nicht übermäßig anpreisen; erkennen, wann man aufhören muss, andere zu überreden; mit anderen zusammenarbeiten, die besser organisieren und systematisch planen können (Verhaltenstendenz 13, 14, 34).