



## Die Führungskraft als Motivator

In der Führung gibt es zwei große Aufgaben: Steuern und Motivieren. Die Steuerung ist oft durch Zielsysteme, Reporting und Controlling stark im Fokus von Unternehmen und erhält im Vergleich zur Aufgabe des Motivierens deutlich mehr Aufmerksamkeit. Man könnte sagen: Wir leben in eine übersteuerten aber untermotivierten Welt. Doch in Zeiten von Agilität und Selbststeuerung erhält die Aufgabe der Motivation unweigerlich immer mehr an Bedeutung. Umso mehr im Vertrieb. Motivierung wird in Zukunft die Führungskompetenz Nr. 1 sein. Doch was ist Motivation eigentlich? Was sind die Motive Ihrer Mitarbeiter? Wie passen diese mit den Zielen des Unternehmens überein? Was bringt Ihre Mitarbeiter zu Höchstleistungen? Diesen und weiteren spannenden Fragen werden wir in unserem zweitägigen Training „Die Führungskraft als Motivator“ nachgehen und praktische Führungstools kennen lernen.

### Inhalte

- Was ist Motivation und wie äußert sie sich
- Zusammenhang zwischen Motiven und Zielen
- Typische Motivationsdefizite
- Dispositionen, Situationen und Motive
- Verhaltensmuster
- Wie wird Motivation geprägt
- Methoden der Motivierung
- Motivationsdiagnostik
- Planung von motivierenden Interventionen
- Motivierung in der Praxis: motivierende Ansprachen, motivierende Meetings, motivierende Gespräche
- Transferplanung

**Dauer:** 2 Tage

