

PROFESSIONAL LEADERSHIP IN PROCUREMENT
CPPE LEADERSHIP

**2-TÄGIGER PRAXISWORKSHOP ZUR ANWENDUNG VON
FÜHRUNGSEXZELLENZ IM EINKAUF**



**AUFBAU VON LEADERSHIP-KOMPETENZ IM EINKAUF FÜR EINE ERFOLGREICHE
UND ZUKUNFTSORIENTIERTE FÜHRUNG**

- Erwerb des Know-hows zur Führung eines Teams/einer Abteilung sowie des Rüstzeugs für die Managementpraxis
- Einführung in die Grundwerkzeuge der teamorientierten Kommunikation
- Kompetenz im Umgang mit Konflikten und Krisen
- Ganzheitliches Denkmodell für Führungskräfte
- Leadership und Führung in agilen Organisationen
- Übung an praktischen Beispielen

Für Ihren Vorsprung in Einkauf und Supply Chain Management!

THEMENBLOCK 1 Grundlagen erfolgreicher Führung – Agile Führung

Inhalte:

- Grundvoraussetzungen von Führung, Coaching und Mentoring
- Führungsstile und Managementtechniken
- Was bedeutet Agile Führung?
- Ausgangslage der Führung für Mitarbeiter und Führungskräfte
- Auswirkungen „schlechter“ Führung
- Der Klassiker: gestern Kollege heute Chef

THEMENBLOCK 2 Persönlichkeitspsychologie für Führungskräfte

Inhalte:

- Die Macht des Unterbewusstseins
- Die Grundlagen der Motivation
- Das Opfer-Retter-Verfolger-Dreieck
- Das Farbentypmodell
- Die einzelnen Charaktere
- Die einzelnen Mitarbeitertypen mit normaler oder pathologischer Ausprägung

THEMENBLOCK 3 Innere Eigenschaften einer Führungskraft

Inhalte:

- Intrinsische Führungsmotivation
- Selbsterkenntnis
- Fachliche Kompetenz
- Methodische Kompetenz
- Kommunikative Kompetenz
- Erfahrung und Einschätzungsvermögen
- Soziale Kompetenz
- Konfliktfähigkeit
- Resilienz
- Authentische Persönlichkeit und Körpersprache
- Persönlichkeitskompetenz
- Menschenkenntnis
- Flexibilität
- Kontaktstärke

THEMENBLOCK 4 Praxiserprobte Instrumente einer effizienten Führungskraft

Inhalte:

- Organisatorische Instrumente
- Teamorientierte Instrumente
- Informatorische Instrumente
- Fördernde Instrumente
- Sanktionierende Instrumente
- Kommunikative Instrumente
- Motivierende Instrumente
- Persönliche Instrumente
- Instrumente der agilen Führung

THEMENBLOCK 5 Effiziente Gespräche und Meetings

Inhalte:

- Das Mitarbeitergespräch und dessen Vorbereitung, Nachbereitung sowie Nachhaltigkeit
- Das Zielvereinbarungsgespräch
- Einzel-, Zweier- und Gruppengespräch
- Meetings
- Das Einzel- oder Gruppenkonfliktgespräch

Dauer: 2 Tage

Methodik:

Im Mittelpunkt dieses Führungs-Trainingsprogrammes stehen Rollenspiele mit Videoanalyse in Bezug auf die Problematik des Alltags der Führungskraft und Fallstudien aus der Praxis der Teilnehmer. Durch Interaktives Üben aus dem Aufgabenbereich der Teilnehmer werden erfolgreiche Lösungskonzepte für den Führungsalltag erarbeitet.

Teilnehmerkreis:

Von diesem Führungstraining profitieren alle Leistungsträger im Einkauf, die Führungsaufgaben wahrnehmen oder sich auf diese vorbereiten und die

- ihre Mitarbeiter mit ihren Persönlichkeiten besser kennenlernen wollen
- Schwierigkeiten in ihrer aktuellen Führungsrolle haben
- vor ihrer ersten Führungsaufgabe stehen
- die Führungsaufgabe im Sinne des Coachings sehen und leben

***Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme!
Für Ihren Vorsprung in Einkauf und Supply Chain Management!***

Ausgangslage und Nutzen:

Einkaufserfolge hängen von Fachkompetenz, Engagement und Motivation aller Leistungsträger im Einkauf ab. Dazu bedarf es neben der eigenen Anstrengung auch und im Besonderen der Führung und Akzeptanz der Organisations- und Leitungsstrukturen. Führung will gelernt und laufend evaluiert sein, wenn es darum geht Spitzenleistung im Team zu erreichen. Agile Führung im Einkauf ist das Gebot der Stunde, aber wie realisiert man sie?

Was Sie tun können, um Ihre Führungsaufgabe noch ziel-, mitarbeiter- und erfolgsorientierter wahrzunehmen, erarbeiten Sie in diesem Praktiker-Training und Seminar.

Von diesem Training, speziell auf die Führungsaufgabe im Einkauf ausgerichtet, profitieren sowohl erfahrene Führungskräfte, die ihre Führungskompetenz kritisch analysieren, hinterfragen und steigern wollen, als auch Neu- und Quereinsteiger, die das komplexe Führungsinstrumentarium kennen und anwenden lernen wollen.

Warum Sie teilnehmen sollten:

Die Teilnehmer erleben und analysieren ihre Führungsfähigkeiten und erweitern die Instrumente ihrer Führungsfähigkeiten in der beruflichen Praxis. Die Teilnahme ermöglicht eine gesteigerte Entfaltung der Mitarbeiterführungskompetenz und steigert die Wahrnehmung anderer Menschen und erweitert die Kenntnisse in der Persönlichkeitspsychologie. Der Kompetenzaufbau verbessert die eigenen Kommunikations- und Konflikttechniken und ermöglicht eine effiziente, agile und ergebnisorientierte Führung im Einkauf. Das gilt im Besonderen im Zeitalter der „Agilen Organisationskultur“!

Trainer:

Hans-Christian Seidel, geboren am 02.12.1963, hat auf der Fachhochschule Worms Betriebswirtschaft mit Schwerpunkt Handel studiert und als Diplom-Betriebswirt (FH) erfolgreich abgeschlossen.

Seit fast 20 Jahren ist Hans-Christian Seidel als verantwortliche Führungskraft in leitenden und international ausgerichteten Positionen (Prokurist) im Bereich Einkauf beschäftigt. U.a. arbeitete Herr Seidel in Klein-, Mittel- und Großbetrieben in den Branchen Chemie, Pharma, Diagnostika, Medizintechnik, Lebensmittel und Handel.

Seit 2005 ist Herr Hans-Christian Seidel als Autor von Fachbeiträgen zum Thema Einkauf und als Trainer und Seminarleiter bekannt. Im BMÖ zählt er zu den meist geschätzten Trainern in den Bereichen Führung, Kommunikation und Verhandlungsführung. Im Jahr 2009 gründete er „CSEI Consulting“.

Inhouse-Schulungs- und Trainingsprogramme:

Gerne führen wir auf Basis der Lehrinhalte der BMÖ-Akademie auch maßgeschneiderte Inhouse Weiterbildungsprogramme für Ihr Unternehmen durch. Inhouse Programme können auch gerne auf Englisch abgehalten werden. Sprechen Sie bitte mit uns über die für Sie vorteilhaftere Lösung.

Beratung, Information und Anmeldung:

BMÖ Bundesverband Materialwirtschaft,
Einkauf und Logistik in Österreich
Lichtensteinstraße 35, A-1090 Wien

Tel: +43 (0)1 367 93 52, Fax: +43 (0)1 367 93 52-15
E-Mail: sekretariat@bmoe.at
Web: www.bmoe.at