

## DER WEG ZUR QUALIFIZIERTEN FÜHRUNGSKRAFT DIE FÜHRUNGSKRAFT IM UNTERNEHMEN

---



BEI UNS WERDEN SIE PROFI ALS  
FÜHRUNGSKRAFT  
FÜR IHR UNTERNEHMEN

SCHEMANN MANAGEMENT TRAINING

RIESLINGWEG 16, D-54329 KONZ • FON +49 (0) 6501/180538 • FAX +49 (0) 6501/180539  
WWW.SCHEMANN-MANAGEMENT.DE • INFO@SCHEMANN-MANAGEMENT.DE  
DR. BIRGITT SCHEMANN • SCHEMANN MANAGEMENT TRAINING@

## WIR SIND...

---



Dr. Birgitt Schemann

ein erfahrenes, hochmotiviertes Spezialistenteam  
von qualifizierten Mitarbeitern aus den Bereichen:

- Management und Führung
- Training und Beratung
- Coaching
- Moderation und Präsentation
- Vertrieb

## WIR GEBEN UNSERE ERFAHRUNGEN AUS DER PRAXIS FÜR DIE PRAXIS IN DIE PRAXIS WEITER.

- Unsere Experten fühlen sich als „Primi inter Pares“ und leben praktische Führungsarbeit vor. Sie verfügen über mindestens 14 Jahre Trainer-, Coaching- und Managementenerfahrung in verschiedenen Bereichen aus Wirtschaft, Wissenschaft und Weiterbildung.
- Wir verstehen uns als Vorbilder, das heißt, wir stellen einen ethischen Anspruch an unsere soziale, emotionale und fachliche Kompetenz.

## INSTITUT SCHEMANN MANAGEMENT TRAINING

### DIE LAGE

- Dreiländereck  
Deutschland – Luxemburg – Frankreich  
D – 54329 Konz – Oberremmel,  
Rieslingweg 16
- Die ruhige Lage mit Blick über ein weites Tal  
mit bekannten Weinlagen und exklusive  
Räumlichkeiten gewährleisten  
eine ruhige und entspannte Atmosphäre
- Der Rundum – Service besteht aus einem  
üppigen Frühstück, Mittagessen  
im Institut und nachmittäglichem Kaffee
- Auf Wunsch organisieren wir gerne für den  
Abend Qualitätsweinproben in Weingütern der  
Region oder Gourmet-Veranstaltungen  
in renommierten Feinschmeckerhäusern.

BLICK ÜBER DAS INSTITUTSGELÄNDE



INSTITUT SCHEMANN MANAGEMENT TRAINING



SEMINARRAUM „FUTURE WORLD“



## INSTITUT SCHEMANN MANAGEMENT TRAINING

### DIE RÄUMLICHKEITEN

- Future World, Toskanisches Ambiente, Bistro Francais und English Club laden zum Staunen und Genießen ein.
- Die Räumlichkeiten spiegeln Harmonie in Farb- und Formgebung wieder und beschreiben eine außergewöhnliche Atmosphäre für Training und Coaching.
- Die geschmackvolle Einrichtung bietet Entspannung und Funktionalität zugleich.
- Modernes technisches Equipment in den Räumlichkeiten ermöglicht Flexibilität im methodisch-didaktischen Einsatz.

AMBIENTE MEDITERRAN



BIBLIOTHEK



ENGLISH CLUB



## WORUM ES GEHT...

---

- Führung hat mit Kommunikation zu tun – Führen **ist** Kommunikation. Das eigene Verhalten bestimmt unmittelbar die Reaktion von Mitmenschen und so zeigt sich dies im Unternehmen bei den Mitarbeitern untereinander und im Umgang mit den Hierarchien im Unternehmen.
- Als Führungskraft genügt es nicht mehr, nur ein Unternehmen zu organisieren und strategisch zu bestimmen, vielmehr braucht sie das Rüstzeug sich selbst zu kontrollieren und positiv zu stimulieren, um dann wiederum andere zu motivieren
- Nur im Gleichklang mit den Mitarbeitern kann sie sich zu einer glaubhaften und erfolgreichen Führungspersönlichkeit entwickeln.
- Unternehmen und Abteilungen stellen wegen ihrer komplexen, dynamischen und sozialen Systeme neue Ansprüche an Führungskräfte.
- Führungskräfte werden daher immer mehr in Ihrer sozialen und emotionalen Führungskompetenz und Führungsverantwortung gefordert.
- Um **Teams** im Unternehmen zum Erfolg führen zu können sind folgende Qualitäten der Führungskraft notwendig: Die eigene **Persönlichkeit** und der Umgang mit sich **Selbst**.
- Es gilt daher, die Methodenkompetenz im Selbstführen und folgernd im Teamführen zu entdecken, zu entwickeln und zu erweitern.
- Die Inhalte des Programms sind darum speziell auf die Entwicklung dieser Qualitäten von Führungs- und Führungsnachwuchskräften ausgerichtet.



## PROGRAMMÜBERBLICK

### BASIS:

DER AUFBAU DES BASISPROGRAMMS IST IN 3 PHASEN, JE 2 TAGE, EINGETEILT.

**Phase 1: Führung und Persönlichkeit**

Persönlichkeitsentwicklung

**2 Tage**

**Phase 2: Führung und Selbst**

Selbstentwicklung

**2 Tage**

**Phase 3: Führung und Team**

Teamentwicklung

**2 Tage**

### SPEZIALISIERUNG:

2 WEITERE PHASEN, VERTRIEB UND COACHING, DIENEN DER VERTIEFUNG, WEITERFÜHRUNG UND SPEZIALISIERUNG.

**Spezialisierung 1: Führung und Vertrieb**

Vertriebsentwicklung

**2 Tage**

**Spezialisierung 2: Führung und Coaching**

Zielentwicklung

**2 Tage**

#### ZIELGRUPPE

Führungskräfte &  
Führungsnachwuchskräfte  
Wir starten mit 4 Personen,  
maximal 6 Personen

#### ZEITEN

Termine nach Vereinbarung,  
monatlich  
Seminarzeiten: 9 Uhr – 18 Uhr

#### ORT

Institut  
Schemann ManagementTraining,  
Rieslingweg 16, D - 54329 Konz  
[www.schemann-management.de](http://www.schemann-management.de)

#### METHODIK-DIDAKTIK

Theorie-Inputs, Übungen,  
Diskussionen, Projektarbeiten,  
Rollenspiele, Gruppenarbeiten,  
Selbstreflexion und –Analyse,  
Videofeedback, Kurzfilme

## 1. PHASE: FÜHRUNG & PERSÖNLICHKEIT

### PERSÖNLICHKEITSENTWICKLUNG

- Im ersten Schritt wird eine individuelle Situations-Analyse entwickelt. Um ein berufliches Persönlichkeitsprofil erstellen zu können, werden mit Hilfe verschiedener Methoden und Hilfsmittel das subjektive Selbstbild, die Stärken und Schwächen sowie die Qualitäten und Potenziale erarbeitet. Ziel ist es, in der IST-Analyse eine möglichst genaue Antwort auf die Frage „wer bin ich HEUTE als Führungskraft?“ zu geben.
- Der zweite Schritt dient der Zielfindung und Definition, der SOLL-Bestimmung. In diesem Teil werden die persönlichen und beruflichen Ziele herauskristallisiert und mit den Zielen des Unternehmens in Übereinstimmung gebracht.
- Die Differenz zwischen IST-Analyse und SOLL-Bestimmung dient als Arbeitsgrundlage der weiteren Seminareinheiten. Ziel ist es, eine individuelle Strategie zur Verwirklichung der erarbeiteten Ziele zu entwickeln.

### SEMINARPROGRAMM FÜHRUNG: PHASE 1

1. Tag	<b>Persönlichkeitsentwicklung:</b> <b>Die Bühne des Lebens</b> <b>Einführung in den SelbstSchöpfungsProzess</b> <b>Anfertigung einer IST-Analyse</b> <b>Bewusstmachung der eigenen Führungspersönlichkeit</b>
2. Tag	<b>Persönlichkeitsentwicklung:</b> <b>Praxis SelbstSchöpfungsProzess</b> <b>SOLL-Bestimmung</b> <b>Realisierung der Ziele</b>

## 2. PHASE: FÜHRUNG & SELBST

### SELBSTENTWICKLUNG

- Die Entwicklung der Persönlichkeit in Phase 1 dient als Basis und Ausgang.
- Um die entdeckten Ressourcen auf den Weg zu bringen wird nun, mit Hilfe weiterführender Methoden, die Entwicklung des Selbst zum Selbstmanager fortgesetzt. Aus dem Selbstcoach wird der Selbstmanager.
- Ziel der zweiten Phase ist die Entdeckung der „Inneren Manager“ und die Erweiterung der sozialen und emotionalen Kompetenz. Es werden Prozesse aktiviert, die die Selbstorganisation stärken sollen, damit die „Inneren Manager“ ihre inneren Überzeugungen in die Handlung mit sich selbst führen. Kompetenter Umgang mit sich Selbst bedeutet Umgang mit dem Selbstwert.
- Den Selbstwert der eigenen Persönlichkeit zu erfahren und daran zu arbeiten erfordert Selbstdisziplin und die Überzeugung zu gewinnen, kommunikations-, kooperations-, kritik- und konfliktfähig zu sein.

### SEMINARPROGRAMM FÜHRUNG: PHASE 2

3. Tag	<b>Selbstentwicklung:</b> Entdeckung der Führungspersönlichkeit Vom ICH zum SELBST Vom Selbstcoach zum Selbstmanager Die 4 Fähigkeiten – Die 4 K's Konflikte als Chance
4. Tag	<b>Selbstentwicklung:</b> Komfortbox und Aufbau Ermittlung der Kompetenzbereiche Führungsqualitäten der „Inneren Manager“ – innere Überzeugungen Selbstwahrnehmung – Fremdwahrnehmung



## 3. PHASE: FÜHRUNG UND TEAM

### TEAMENTWICKLUNG

- In dieser Phase geht es nun ausschließlich um die Führung nach außen, die Führung von Teams und deren Mitglieder. Die Ausgangsfrage lautet: Wie funktionieren äußere Teams und nach welchen Überzeugungen arbeiten und leben sie? Wie äußern sich unterschiedliche Überzeugungen von Teammitgliedern im Unternehmen und wie kann durch gezielte Führung zu übereinstimmenden Überzeugungen gelangt werden?
- Die Antwort hierauf ist Aufgabe und Ziel der Thematik. Es werden Methoden vorgestellt und in Form von Übungen und Rollenspielen in die praktische Umsetzung gebracht.
- Über Methoden der komplexen Wahrnehmung in Gesprächen und im kommunikativen Umgang mit den Mitarbeitern sollen Übertragungsmechanismen des „Inneren Management Teams“ auf die Überzeugungen der Mitarbeiter aktiviert werden.
- Die inneren Überzeugungen der „Inneren Manager“ sollen über emotionales und soziales Handeln an das Team glaubhaft vermittelt werden.

### SEMINARPROGRAMM FÜHRUNG: PHASE 3

5. Tag	<b>Teamentwicklung:</b> <b>Management-Burger® - Das erfolgreiche Unternehmen</b> <b>Der Winner-Kreislauf - Das erfolgreiche Team</b> <b>Wir-Gefühl und Balance</b>
6. Tag	<b>Teamentwicklung:</b> <b>Übertragung des „Inneren Manager Teams“ auf das äußere Team</b> <b>Innere Überzeugung wird äußere Überzeugung</b> <b>Mitarbeitergespräche – Komplexe Wahrnehmung</b>

## SPZIALISIERUNG: FÜHRUNG UND VERTRIEB

### VERTRIEBSENTWICKLUNG

- Ziel dieser Spezialisierungsphase ist die Kompetenzerweiterung des Führens im Vertrieb. Hier dienen die 3 ersten Phasen als Basis. Führung im Vertrieb richtet sich zusätzlich an die Teams, die zielorientiert zu Umsatz- und Ertragssteigerung des Unternehmens geführt werden sollen.
- Im ersten Schritt wird die Methodenkompetenz, wie das Grundlagenwissen zum erfolgreichen Verkaufen erworben wird, vermittelt. Themen wie Selbstmotivation, Mut zur Entscheidung, Bausteine optimaler Verkaufsgespräche, Abschlussicherheit, Kunden- und Zielorientierung werden behandelt und für die Praxis in die Praxis methodisch aufbereitet.
- Im zweiten Schritt werden die Inhalte in Rollenspielen und Übungen trainiert. Auch hier ist der „Innere Manager Vertrieb“ gefragt, der seine inneren Überzeugungen, seine Fachkompetenz und seine sozialen – emotionalen Fähigkeiten auf das äußere Team überträgt.
- Führen zur fachlichen und persönlichen Sicherheit wird wie in Phase 3 über die Methoden der komplexen Wahrnehmung im Gespräch und Verhalten vermittelt.

### SEMINARPROGRAMM FÜHRUNG: SPEZIALISIERUNG VERTRIEB

1. Tag	<b>Vertriebsentwicklung:</b> <b>Individuelle Verkaufsstrategie der Führungspersönlichkeit</b> <b>Fachkompetenz und Methodenkompetenz</b> <b>„Innerer Manager Vertrieb“ und Übertragung</b>
2. Tag	<b>Vertriebsentwicklung:</b> <b>Methodenanwendung in Mitarbeitergesprächen – Praxis</b> <b>Sicherheit, Motivation und Überzeugungen vermitteln</b> <b>Verkaufsgespräche anleiten – Praxis</b>

## SPEZIALISIERUNG: FÜHRUNG UND COACHING

### ZIELENTWICKLUNG

- Coaching wird meist als Instrument der Beratung, des Managements und auch der Psychotherapie missverstanden. Coaching ist jedoch einzig und allein die Kunst des emotionalen Führens. Coaching ist die Königsdisziplin der Führungsstile.
- In dieser Qualifikation der Spezialisierung wird die Führungskraft auf die höchste Form des Führens vorbereitet. Die Selbsterfahrung der eigenen Entwicklung seiner Persönlichkeit, aus Phase 1 und seines Selbst aus Phase 2 sollen nun in die Selbsterfahrungen der Mitarbeiter geführt werden. Phase 3 der Teamentwicklung findet hier ihre Fortsetzung.
- Neben der allgemeinen Aufklärung was Coaching ist und was Coaching bewirken soll, werden die Methoden und Werkzeuge demonstriert, die den Mitarbeiter und das Team in seine Zielentwicklung führen helfen. Durch die dazu gehörigen praktischen Übungen werden Qualität und Reifeprozess der Führungskraft als Coach weiterentwickelt.

### SEMINARPROGRAMM FÜHRUNG: SPEZIALISIERUNG COACHING

1. Tag	<b>Zielentwicklung:</b> <b>Was ist Coaching - Bereiche und Modelle</b> <b>Was will Coaching - Ethik als Grundhaltung</b> <b>Wer kann Coach sein - Der Emotion-Manager</b>
2. Tag	<b>Zielentwicklung:</b> <b>Methoden und Vorgehensweisen zur Zielfindung</b> <b>Neugier auf Neue Wege und Freude auf das neue Ziel</b> <b>Begleiten, Hinschauen, Hinhören, Fragen, fragen, fragen</b>

## ALLGEMEINE GESCHÄFTSBEDINGUNGEN

---

1. Um die Qualität zu sichern, bleibt die Teilnehmerzahl auf 6 Personen beschränkt. Ihre Anmeldung erledigen Sie am besten schnellstmöglich mit dem Anmeldungsbogen unten.
2. Die Rechnungsstellung erfolgt vor der Seminarleistung und ist zwei Wochen nach Rechnungsstellung fällig.
3. Bei Stornierung bis 30 Tage vor Beginn fallen Bearbeitungskosten von 30% der Ausbildungskosten, sprich des Rechnungsbetrags an. Bei Stornierungen danach bis 10 Tage vor Ausbildungsbeginn berechnen wir eine Bearbeitungs- und Stornogebühr von 50% der Ausbildungskosten, sprich des Rechnungsbetrags. Bei späterer Absage oder Nichterscheinen ist trotzdem die volle Seminargebühr fällig.
4. Wir behalten uns vor, Veranstaltungen räumlich und/oder zeitlich zu verlegen oder abzusagen. Sollte ein Seminar nicht stattfinden können, erhalten Sie die gezahlten Seminargebühren zurück. Weitergehende Ansprüche bestehen nicht.
5. Soweit Veranstaltungen in Räumen von Schemann ManagementTraining oder auf Grundstücken Dritter stattfindet, haftet Schemann ManagementTraining gegenüber den Teilnehmern nicht bei Unfällen und Verlust oder Beschädigung ihres Eigentums, es sei denn, der Schaden wurde von Schemann ManagementTraining oder seinen Mitarbeitern schuldhaft verursacht.
6. Erfüllungsort ist Konz
7. Gerichtsstand ist Saarburg