

# Management braucht Führungskräfte



# PETER GRUBER UNTERNEHMENSBERATUNG

---

*Managementtraining Führungcoaching Kulturarbeit im Unternehmen*

Manager leiten Unternehmen  
mittels Zahlen, Daten, Fakten.

Sie steuern funktional.

Führungskräfte können das auch.

Sie ergänzen die funktionalen Kompetenzen jedoch  
um psychische, soziale und ethische Dimensionen.

Wir entwickeln Manager zu Führungskräften.

# PETER GRUBER UNTERNEHMENSBERATUNG

---

*Managementtraining Führungcoaching Kulturarbeit im Unternehmen*

# FÜHRUNGS KRÄFTE LEHRGANG

mit Prof. Peter Gruber

Seminarzentrum **SPITTELECK**  
Kirchberggasse 16, Spittelberg  
1070 Wien

# PETER GRUBER UNTERNEHMENSBERATUNG

---

*Managementtraining Führungcoaching Kulturarbeit im Unternehmen*

**Modul 1: Sich selbst führen**

**Modul 2: Menschen führen**

**Modul 3: Menschen überzeugen**

**Modul 4: Konflikte lösen**

# PETER GRUBER UNTERNEHMENSBERATUNG

---

*Managementtraining Führungcoaching Kulturarbeit im Unternehmen*



# Modul 1: Sich selbst führen

## Selbsterkenntnis als Führungskompetenz

Wer davon profitiert	Jeder, der gerne wissen will, wer er ist und der bereit ist, das ständige Drehen um sich selbst aufzugeben.
Was wir erreichen	<p>Die Abweichungen zwischen Ihren Selbst- und Fremdbildern werden reduziert. Sie werden</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• sensibilisiert für die Wirkung Ihres Verhaltens auf andere,</li><li>• lernen sich selbst im anderen sehen,</li><li>• mit sich vertraut, um selbstsicher, authentisch und glaubwürdig zu wirken,</li><li>• sicher im Aufbau ihres persönlichen Charismas,</li><li>• einen Vertrag mit sich selbst abschließen, in dem Sie Ihre Verbesserungspläne mit sich vereinbaren.</li></ul>
Womit wir uns auseinandersetzen	<p>Sie werden vertraut mit</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• ihren handlungsleitenden Werten durch den Basics-Test,</li><li>• ihren Denk-Präferenzen,</li><li>• ihrem Umgang mit Zeit durch den Chronos-Kairos-Test,</li><li>• ihren Verhaltens-Präferenzen durch den DIAL-Test,</li><li>• ihren Impuls-Dominanzen durch den Impuls-Test nach Prof. Riemann,</li><li>• ihren störenden „gefühlbesetzten Gedanken“,</li><li>• ihrem Stärken-Profil und ihrem Verbesserungsbedarf durch den wpi-Test.</li></ul> <p>Sie werden weitere Wege zur Selbsterkenntnis erlernen:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• beobachten statt bewerten,</li><li>• das Reiz-Reaktions-Schema und</li><li>• ihre Basic Beliefs.</li></ul> <p>Sie machen Übungen zur Selbsterkenntnis.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Wir gleichen ab das Selbst-, Fremd- und Gruppenbild.</li><li>• Nach jeder Einheit richten wir den Fokus auf: Was bedeutet das für meine Führung und für meine Effektivität und Effizienz?</li></ul> <p>Sie vereinbaren Maßnahmen zur „Veredelung“.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Nach jeder Einheit dokumentieren Sie das, was Sie üben und vertiefen werden, um vom Kennen über das Wissen zum Können, also zum Umsetzen im Alltag zu gelangen</li></ul>
Dauer	2 Tage

## Modul 2: Menschen führen

### Praktische Führungsdialektik

Wer davon profitiert	Menschen, die andere Menschen bewegen wollen, zielorientiert im Unternehmenssinne tätig zu werden.
Was wir erreichen	Die Mittel der Dialektik in die Führungspraxis transferieren, um menschengerechter, humaner und effizienter zu führen.
Womit wir uns auseinandersetzen	<p>Führungsinstrumente</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Ihr Sprachverhalten im Konflikt (Konfliktsprache-Test),</li><li>• aktives Zuhören,</li><li>• das Ziel-Gespräch, das Feedback-Gespräch, das Kritik-Gespräch, das Mitarbeiter-Gespräch,</li><li>• entscheiden bei Ziel-Konflikten.</li></ul> <p>Führen – Leistung mit Würde</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Das Leistungs- und Kultur-Portfolio,</li><li>• angewandte Führungsethik.</li></ul> <p>Führen – Eine Frage des Stils</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Legal versus legitim, kooperativ versus demokratisch.</li></ul> <p>Führen – Eine Frage des Menschenbildes</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Wertschätzung oder Geringschätzung,</li><li>• Fremdsteuerung oder Eigensteuerung.</li></ul> <p>Führen im Spannungsfeld zwischen Sym- und Antipathie</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Die Balance zwischen Distanz und Nähe, Kooperation trotz Konkurrenz.</li></ul> <p>Führen – erfolgreiche Führungspraxis seit 1.500 Jahren</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Die Regeln für den Abt.</li></ul> <p>Führen bei ALDI</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Das Goldene Prinzip der Einfachheit,</li><li>• das Prinzip Vertrauen.</li></ul>
Dauer	2 Tage

## Modul 3: Menschen überzeugen

### Methoden des erfolgreichen Angriffs und der Abwehr

Wer davon profitiert	Personen, die regelmässig Menschen in schwierigen Situationen überzeugen sollen
Was wir erreichen	Die TeilnehmerInnen können mit einem Minimum an Aufwand, die Einstellung und das Verhalten des Gegenübers verändern, um die eigene Meinung gegen deren Widerstand übertragen zu können
Womit wir uns auseinandersetzen	<p>Gewinnstrategien statt Siegzwänge</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Diskussionen gewinnbringend führen</li><li>• Unfaire Attacken gelassen abwehren</li></ul> <p>Stress-Stabilität und Gelassenheit</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Bedingungen für Überzeugungsstärke</li><li>• Bedingungen für Selbstsicherheit und Selbstbewusstsein</li><li>• Spannungen vermeiden</li><li>• Spannungen abbauen</li><li>• Ausbruch aus Defensivpositionen</li></ul> <p>Vom Argument zur Argumentation</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Die 2-Satz- Argumentation</li><li>• Die 4-Satz-Argumentation</li><li>• Die 5-Punkt-Argumentation</li></ul> <p>Die Kunst, gewaltfrei Probleme im Team zu lösen</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Der rationale Diskurs</li><li>• Die Leitung eines Diskurses</li></ul> <p>Übungen zur Selbsterkenntnis</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Feedback-Schleifen mit Video: Abgleich von Selbst- und Fremdbild</li></ul>
Dauer	2 Tage

## Modul 4: Konflikte lösen

Kommunikative Techniken zur Reduktion destruktiver Spannungen

Wer davon profitiert	All diejenigen, die die Fähigkeit erlangen wollen, Spannungen zwischen Menschen und Gruppen konstruktiv zu lösen.
Was wir erreichen	Notwendige und lösbare Konflikte mit einem Minimum an Aufwand lösen, überflüssige Konflikte vermeiden und unlösbare mit Gelassenheit ertragen.
Womit wir uns auseinandersetzen	<p>Sie erlernen die Ursachen für Konflikte</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Widerstandstypen</li><li>• Konflikttypen</li><li>• Indikatoren für Frustration und Innere Kündigung</li></ul> <p>Sie vertiefen Ihre Antworttendenzen im Konflikt</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• dominant versus reversibel</li></ul> <p>Sie erfahren Sprache als Ursache für Beziehungsqualität</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Quellen für Missverständnisse</li><li>• Eskalationsmuster</li></ul> <p>Gruppen- und Partner-Übungen</p>
Dauer	2 Tage

# Vertiefungsworkshops

## Training – Coaching – Sparring

Nach den Modulen 1 und 2 folgt ein Vertiefungsworkshop von zwei Tagen.

Wir prüfen durch folgende Fragen, welchen Nutzen und Fortschritt wir durch die Seminare in der Praxis erzielt haben:

1. Was habe ich umgesetzt, angewendet, eingesetzt?
2. Womit hatte ich Erfolg oder Misserfolg?
3. Wo besteht Handlungsbedarf oder Vertiefungsbedarf?

Die Antworten auf Frage 3 ergeben teilnehmerorientiert das Programm des Vertiefungsseminars. Aufgrund der teilnehmerspezifischen Problemlagen, die wir durch konkrete Fallstudien aus der Arbeitswelt der Teilnehmer sichtbar machen, wechselt der „klassische“ Seminarstil in einen Coaching- und Sparring-Modus.

Dasselbe Muster legen wir dem zweiten zweitägigen Vertiefungsseminar nach den beiden Modulen 3 und 4 zugrunde.

Jeder Teilnehmer erhält ein abschließendes Vier-Augen-Gespräch mit einer klaren individuellen Stärken-Verbesserungsbedarf-Bilanz.

Abschließend überprüfen die Teilnehmer ihr Wissen durch eine obligatorische schriftliche Prüfung.

Dauer

2 Tage

## Der FK-Lehrgang 2015

Dozent

Prof. Mag. Peter Gruber, Jahrgang 1953



Beruflicher  
Werdegang

Studium der Sozial- und Wirtschaftswissenschaften.

Von 1977 bis 1996 persönliche Führungserfahrung als Manager und Führungskraft in österreichischen, deutschen und französischen Unternehmen.

Seit 1996 arbeitete er als Berater für Unternehmenskultur in mehr als 140 Betrieben mit mehr als 15.000 TeilnehmerInnen in Workshops, Seminaren und Coachings.

2010: Verleihung des Titels Professor für seine Leistungen als Erwachsenenbildner und Unternehmensberater.

Auszug aus den  
Referenzen



Publikationen



# Der FK-Lehrgang 2015

## Seminarort

Seminarort

Seminarzentrum SPITTELECK  
Kirchberggasse 16, Am Spittelberg  
1070 Wien



Hotel

Wir empfehlen für auswärtige Gäste das Hotel VIENNART,  
1070 Wien, Breite Gasse 9 – eine Gehminute vom Seminarraum.

Die Gaststätte des  
Tages

wählen wir in Absprache mit den TeilnehmerInnen aus dem viel-  
fältigen gastronomischen Angebot des Spittelbergs aus.

Anreise

Das Seminarzentrum SPITTELECK kann öffentlich mit der U2 und der  
U3 erreicht werden – drei Gehminuten. Parkmöglichkeit  
ist in der Tiefgarage des Museumquartiers – drei Gehminuten.



# PETER GRUBER UNTERNEHMENSBERATUNG

*Managementtraining Führungcoaching Kulturarbeit im Unternehmen*

---



*Erfolg durch Klarheit*



# Der FK-Lehrgang 2015

## Termine

Termine	Modul 1: Sich selbst führen Modul 2: Menschen führen Vertiefungsworkshop 1 Kamingespräch mit GastrednerIn Modul 3: Menschen überzeugen Modul 4: Konflikte lösen Vertiefungsworkshop 2 Kamingespräch mit GastrednerIn Abschlussprüfung	Donnerstag/Freitag 19., 20. März 2015 Donnerstag/Freitag 23., 24. April 2015 Donnerstag/Freitag 25., 26. Juni 2015 Donnerstag 25. Juni 2015 Donnerstag/Freitag 1., 2. Oktober 2015 Donnerstag/Freitag 5., 6. November 2015 Donnerstag/Freitag 3., 4. Dezember 2015 Donnerstag 3. Dezember 2015 Freitag 22. Jänner 2016
Gesamtdauer	12 Tage + Prüfungstag	
Teilnehmerzahl	Maximal 8 Die Teilnehmerzahl pro Unternehmen wollen wir mit zwei beschränken, um zu vermeiden, dass firmenspezifische Schwerpunkte überhand nehmen.	
Kamingespräche	Für die Kamingespräche laden wir Spitzenmanager, Psychologen, Soziologen und Philosophen ein.	
Seminargebühr	Der Tagsatz beläuft sich auf 950 Euro zuzügl. MwSt. inkl. Mittagessen und Pausenverpflegung. Ihre Investition in die Mitarbeiterentwicklung beträgt somit 12.350 Euro. Bei Buchung bis 16. Jänner 2015 erhalten Sie einen Frühbucherbonus in Höhe von 10 Prozent.	
Anmeldung	Ihre Anfrage bzw. Anmeldung richten Sie bitte an: Peter Gruber Unternehmensberatung Bösendorferstraße 1 1010 Wien office@petergruber.at T: +43 (0)1 504 47 65	