

Zielvereinbarungsgespräche erfolgreich führen

Ziele, die klar definiert und gemeinsam vereinbart werden, sind ein wichtiger Motivator. Hiermit schaffen Sie es, die Teamleistung transparenter darzustellen. So können Sie den Erfolg gemeinsam mit Mitarbeitern planen und beobachten.

ZIELE

- Unternehmenswerte und die Bedeutung für die Zielfindung und Zielvereinbarung
- Das Führungsinstrument „Zielvereinbarung“ als Motivations-Methode einsetzen
- Mitarbeiter in der Umsetzung ihrer Ziele als Führungskraft unterstützen
- Umgang mit der Definition und Abweichung von Zielvereinbarungen
- Zielvereinbarungsgespräche planen, strukturieren und durchführen

INHALTE

- Bestandteile einer Zielvereinbarung, wann ist ein Ziel konkret?
- Was ist bei Zielvereinbarungen zu berücksichtigen?
- Zielvereinbarung versus Zielsetzung – wo liegt der Unterschied in der Mitarbeiterführung?
- Fördern und Fordern von Leistungspotentialen
- Entwicklungsziele des Mitarbeiters vereinbaren
- Ambitionen und Ziele der Mitarbeiter erkennen und lenken
- Führen von Zielvereinbarungsgesprächen – konkretes Trainieren anhand von Fallbeispielen mit Zielen im Rahmen von Kommunikationsübungen