

Fit für Erfolg und Karriere!

Was ist die GME Schule der Manager?

Sie zeichnet sich durch klares Vorgehen aus. Für alle Leistungen haben Sie einen Ansprech-Partner. Die GME Schule der Manager unterstützt Ihre Unternehmensprojekte und Business-Initiativen mit einem detaillierten Konzept, das alle Leistungen transparent und planbar macht. Damit wird auch die Qualität messbar.

Die GME Schule der Manager übernimmt – falls gewünscht und zeitlich begrenzt – die Projektleitungsverantwortung; solange, bis sämtliche Qualifizierungs- und Umsetzungsmaßnahmen verwirklicht sind.

Für GME Schule der Manager ist es mit den eigenen Netzwerkpartnern selbstverständlich, auch internationale Strategien umsetzen zu können. Hier arbeiten wir mit entsprechenden Partnern in wichtigen Wirtschaftszentren zusammen.

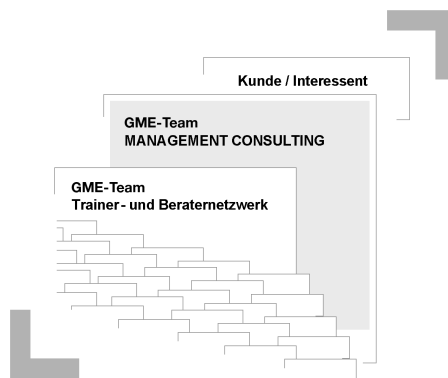
Inhouse-Trainings sind ideal

- als kompakte, intensive Trainings zu einem speziellen Thema;
- für eine Gruppe, die gemeinsam trainiert werden soll
- als „Coaching“, wenn gewünscht, ohne Abwesenheit vom Arbeitsplatz;
- für Ihre Zeitplanung: Zeitpunkt und Zeitrahmen bestimmen Sie
- um Aufgaben gleich während des Trainings in Ihrem Unternehmen gemeinsam mit dem Trainer zu lösen: Learning by doing!
- und Inhouse-Schulungen rechnen sich schon ab 5 Teilnehmern.

Erfahrung zahlt sich aus

Seriöse Profis und keine „Alleskönner“ beschäftigt die GME Schule der Manager. Deshalb hat sich die GME Schule der Manager auf die Aus- und Weiterbildung von Fach- und Führungskräften sowie Führungsnachwuchskräften spezialisiert. Seit über 30 Jahren ist das Trainingsinstitut für die Menschen in den Unternehmen tätig. Entsprechend groß ist der Erfahrungsschatz über den unsere Trainer und Experten verfügen. Sie haben sich auf Methoden und Arbeitsweisen spezialisiert, die praxisnah die Unternehmen und Institutionen unterstützen durch Beratung, Coaching, Training und Moderation. Sie sind Koordinatoren für Projekte und Fachberater für organisatorische Aufgaben und verlieren die den Blick für das Machbare.

Auch im Anschluss an das Projekt stehen wir als Ansprechpartner zur Verfügung. Unser besonderes Augenmerk gilt dabei immer den Zielen des Unternehmens.



Was ist Praxistraining?

Denken Sie an Ihre erste Fahrstunde. Sie versuchten alles gleichzeitig: lenken, kuppeln, Gas geben, auf die Straße achten, nicht ganz einfach.

Doch nach intensiver Übung ging Ihnen das Fahren ins Fleisch und Blut über. Ähnlich ist es bei unseren Trainings: Die Relation zwischen Theorie und praktischer Umsetzung beträgt in der Regel 30 : 70. Wir lehren durch das Tun.

Wir arbeiten insbesondere in den folgenden Bereichen:

- Personalentwicklung und Organisation
- Management- und Führungskompetenz
- Kommunikation – Rhetorik – Verhandlungstraining
- Management-Methoden und -Techniken
- Marketing und Vertrieb
- Key-Account-Management
- Finanzmanagement und Controlling
- Führungsnachwuchskräfte-Entwicklung
- Strategieentwicklung
- Projektmanagement
- Veränderungsmanagement
- Kreativitätstechniken
- Coaching in allen fach- und personenbezogenen Themen
- Teamentwicklung, Teambuilding (Team – Management Systems)

Hinweis:

Inhouse-Team-Training mit Ihrem Team

Spezialangebot für Teilnehmer/innen des Seminars Effektiv führen – Persönlicher Führungs-Check-up

Programmorschlag s. Seite 16, Termin und Ort nach Vereinbarung

Unsere Vorgehensweise:

1. Erstellung eines ersten Konzeptes aufgrund Ihrer Anfrage/Ihres Anliegens
2. Wenn gewünscht: ein erstes Kontaktgespräch in Ihrem Hause – Ist-Analyse
3. Ausarbeitung eines auf Ihr Unternehmen zugeschnittenen Angebotes
4. Abgleich mit der von Ihnen vorgegebenen Zielsetzung
5. Durchführung
6. Mit den Teilnehmenden: Standortbestimmung und wenn erforderlich während der Durchführung Einbindung in den Arbeitsalltag
7. Controlling
8. Transfer: wir fördern mit unseren Trainern das Finden von weiteren Lösungen durch Veränderung starrer und einseitiger Denkgewohnheiten

GME – Schule der Manager

■ Coaching-Modell

■ Einzel- oder Gruppencoaching

Voraussetzung:

Coaching findet auf der Basis einer tragfähigen und durch gegenseitige Akzeptanz und Vertrauen gekennzeichneten, freiwillig gewünschten Beratungsbeziehung statt, d. h. der Klient geht das Coaching freiwillig ein und der Coach sichert ihm Diskretion zu.

Vorbereitung:

Genauere Definition der Zielsetzung

Folgende Kriterien sollten im Vorfeld Beachtung finden:

- Die später eingesetzten Methoden können zu Anfang nicht als Instrument für höhere Leistungen, mehr Umsatz etc. dienen, sondern sollten Offenheit und Motivation erzeugen
- Jede im Verlauf der Zusammenarbeit für gut erachtete Coachingmassnahme bedarf sinnvoller Unterbrechungen, denn es sollten Pausen für die Durchführung angestoßener Maßnahmen genutzt werden
- Nach Möglichkeit sollten genau messbare Kriterien für die persönliche Zielsetzung vereinbart werden
- Für gewünschte Veränderungen sollte genügend Zeit eingeplant werden
- Regelmäßig geführte Check-up Gespräche mit dem Beteiligten helfen falsche Erwartungen zu vermeiden

Hauptanlässe:

- Persönliche Probleme
- Verhaltensdefizite
- Mehr Konfliktfähigkeit entwickeln
- Neuorientierung in Changeprozessen
- Motivation steigern
- Führungssituation verbessern
- Veränderungsprozesse begleiten
- Vorbereitung auf neue Führungs- und Fachaufgaben
- Vom Teamkollegen zur Führungskraft
- Veränderungsvorhaben
- Vorbereitung auf neue Fachaufgaben
- Folgemaßnahmen
- Diskussionspartner auf gleicher Ebene

Sie wünschen weitere Informationen. Rufen Sie bitte an:

Konrad Weitz
GME Schule der Manager
Kleinbouslar 17
41812 Erkelenz
Telefon: 0 24 35 / 94 80 50
Telefax: 0 24 35 / 25 55
E-Mail: kw@gme-seminare.de
Internet: www.gme-seminare.de
www.schuledermanager.com

Monika Gonschorek
GME Schule der Manager
Telefon: 0 28 41 / 8 82 10 35
Telefax: 0 28 41 / 8 82 10 36
E-Mail: m.gonschorek@cityweb.de

Gabriele Schmitz
GME Schule der Manager
Kleinbouslar 17
41812 Erkelenz
Telefon: 0 24 35 / 94 80 50
Telefax: 0 24 35 / 25 55
E-Mail: gs@gme-seminare.de
Internet: www.gme-seminare.de
www.schuledermanager.com

Ihr Weg zum Erfolg