

## Führen mit Zielen

### Zielsetzung

Idealerweise wird das Thema Zielvereinbarung als kaskadischer Prozess im Unternehmen umgesetzt. Jedoch ist es z.T. für Führungskräfte schwierig, konkrete Ziele für einzelne Bereiche, Teams und Mitarbeiter zu definieren. Zielformulierungen sind häufig unscharf und aus den Zielen lassen sich keine operativen Maßnahmen ableiten.

Ziel dieses Trainings ist es, unterschiedliche Zielarten kennenzulernen und formulieren zu können und dabei Fallstricke und Stolpersteine zu vermeiden.

### Zielgruppe

Führungskräfte aller Ebenen, die Zielvereinbarungen treffen.

### Inhalte

- Das Visions- und Strategiehaus: Die Bedeutung von Visionen und Strategien für die Zielformulierung und die Ableitung von Maßnahmen
- Grundprinzipien im Veränderungsprozess
- Der Unterschied von Prozessoptimierung und Prozessmusterwechsel
- Die Rolle der Führungskraft im Veränderungsprozess
- Das systemische Denkmodell und seine Bedeutung für das „Führen mit Zielen“
- Der Zielvereinbarungsprozess in seinen fünf Phasen
- Das Kaskadenmodell: Darstellung eines idealen Prozesses
- Die Durchführung eines Zielvereinbarungsgesprächs: Das 4-Phasen-Modell
- Persönliches Feedback zur Gesprächsführung