

PERSONAL EXCELLENCE

An sich selbst arbeiten.
Das Team voranbringen.



MANAGEMENT SCHOOL ST.GALLEN ■
CORPORATE PROGRAMS

ST
GALLEN

Personal Excellence

Verleihen Sie dem Erfolg mehr Persönlichkeit. Unsere Programme ermöglichen Ihnen, die eigenen Stärken kritisch zu analysieren und gezielt zu trainieren, damit Sie im Dialog mit Mitarbeitenden und Geschäftspartnern das volle Potenzial entfalten.

Personal Excellence

- 4 St.Galler Verhandlungsmethodik
- 6 Storytelling ■
- 8 Personal Performance
- 10 Self-Leadership – Selbst in Führung ■
- 12 Personal Excellence ■
- 14 Resilienz ■

St.Galler Verhandlungsmethodik

Abschluss durch Methodik: Wie Führungskräfte und Mitarbeitende interne und externe Verhandlungen mit bewusster Vorbereitung, Argumentation und Dialogführung erfolgreicher gestalten können.

Führungskräfte sind permanent in Verhandlungssituationen. Dabei wird immer noch versucht, durch Feilschen und Taktieren die Gesprächspartner über den Tisch zu ziehen. Erfolgreiche Verhandler und Vermittler suchen nicht den schnellen einmaligen Vorteil, sie überzeugen den Gesprächspartner und stärken damit dauerhaft die Zusammenarbeit. Die St.Galler Verhandlungsmethodik wurde aus den Erkenntnissen vieler Verhandlungs- und Vermittlungsgespräche in Wirtschaft und Politik, in Vertrieb und Einkauf erarbeitet und ist derzeit eine der erfolgreichsten kooperativen Verhandlungstechniken. Dabei geht sie auch auf das Thema Umgang mit der Verhandlungsmacht der Gegenseite ein, das von anderen Methoden oft vernachlässigt wird. Spezielle Instrumente helfen, auch so gegensätzliche Positionen wie die von Vertriebs- und Einkaufsmanagern aufzulösen und eine gemeinsame zufriedenstellende Lösung zu realisieren.

www.mssg.ch/verhandlungsmethodik

Corporate Program

Diese Veranstaltung kann als firmeninternes Corporate Program (für 5–15 Personen) durchgeführt werden. Bei Interesse kontaktieren Sie uns bitte unter inhouse@mssg.ch.

Customized Program

Auf den Bedarf zugeschnittenes Programm für Unternehmen mit speziellen Anforderungen
Preis für eine 3-tägige Durchführung: CHF 15'500 | EUR 13'500



Teilnehmerkreis

Das Seminar «St.Galler Verhandlungsmethodik» spricht all jene Führungskräfte und Mitarbeiter an, die ihr Verhaltensspektrum im Verhandlungskontext mit internen und externen «Kunden» überprüfen, erweitern oder aufbauen sowie bestmögliche Verhandlungsergebnisse in der Sache erzielen möchten – bei gleichzeitigem Fortschritt in der Beziehung zum Verhandlungspartner.

Daten

Durchführungen unter
www.mssg.ch

Semindauer

3 Tage

Teilnahmegebühr

CHF 4'200 | EUR 3'650

Sämtliche Seminarveranstaltungen sind von der MwSt. befreit.

THEMEN

Grundsätze des Verhandeln

Verhandlungen – einige praktische Definitionen. Das Erkennen von Verhandlungssituationen. Die Bedeutung der Einstellung zu Meinungsverschiedenheiten und Konflikten.

Kommunikationspsychologische Mechanismen

Besondere Berücksichtigung der Rolle des Empfängers. Psychologische Aspekte empfängerorientierten Kommunizierens.

Kommunikationsformen im Verhandlungsprozess

Worauf es beim Verhandeln ankommt. Die Grundhaltung des partnerschaftlich geführten Gesprächs. Offene versus geschlossene Kommunikation. Einseitige versus zweiseitige Kommunikation.

Überzeugend verhandeln

Der Umgang mit stärkeren Verhandlungspartnerinnen und -partnern. Den klassischen Gegensatz zwischen Erfolgsstreben und Menschlichkeit überwinden. Wie man Gesichtverlust auf beiden Seiten vermeidet.

Verhandeln in Teams erfordert Disziplin, Vertrauen und Training

Verhandeln in Teams nach der St.Galler Verhandlungsmethodik. Erkennen von Persönlichkeiten und Rollen der Verhandlungspartner. Besetzung eigener Rollen. Welche Rollen Personen in Verhandlungssituationen übernehmen.

Psychologische Einflussmöglichkeiten erkennen und nutzen

Erstellen einer Verhandlungskarte, die aufzeigt, wie man Rollen, Interessen und Beeinflussungsmöglichkeiten zusammenbaut.

Optimal vorbereitet sein

Wie man ohne viele Checklisten eine Verhandlung effektiv und effizient vorbereitet und sich gemeinsam auf die Verhandlungssituation, die Interessen und Rollen der Gesprächspartner einstellt. Problemlösungsmethoden in Verhandlungs- und Vermittlungssituationen.

Argumentationsmodi

Argumentationsarten und ihre Wirkungen. Die angemessene Abfolge von Information und Argumentation.

Die (psycho)logische Gesprächsführung

Fragetechniken – argumentieren im Dialog. Zuhören – fragen – argumentieren. Einbinden von Entscheidungsmotiven.

Faire Dialektik in Verhandlungssituationen

Wege und Mittel, um via Verständlichkeit zu überzeugen. Prozessschritte und Strukturen. Kundennutzen im Mittelpunkt.

Argumentieren und kooperatives Verhandeln

Systematische Aspekte: Argumentationsleitlinien. Entscheidungsmotive, Nutzenbegründungen, Interessenorientierung versus Positionsorientierung.

Argumentationslogische Aspekte

Argumente und Scheinargumente. Die Rolle stillschweigender Voraussetzungen und ihre Auswirkungen. Argumentations- und Aussagetypen.

Abschlussstechniken anwenden

Zum Ende kommen, gemeinsame Lösungen verankern – ohne Gesichtverlust. Massnahmen vereinbaren und die Einhaltung überwachen.

Integrative Strategie

Evaluieren von Verhandlungsergebnissen. Entwicklung einer Verhandlungsphilosophie, die beide Seiten zu Gewinnern macht. Das Prinzip des Gebens und Nehmens beim Verhandeln. Die Merkmale erfolgreichen Verhandeln.

Planung und Vorbereitung

Bausteine einer erfolgreichen Verhandlungsführung. Wie man Verhandlungen plant und sich darauf vorbereitet. Verhandlungsstrategien und -taktiken. Überzeugungstechniken. Abschlussstechniken.

Potenzielle Synergien

Potenzielle Synergien in internen Interessenkonflikten für die einzelne Person und das ganze Unternehmen nutzen. Wie man seinen eigenen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern helfen kann, optimale Verhandlungsergebnisse zu erzielen.

St.Galler Abschluss zu diesem Programm

Dieses Seminar können Sie auch als Teil eines Lehrgangs absolvieren, wahlweise mit Zertifikat oder Diplom als Abschluss.

Aktuelle Daten finden Sie unter dem angegebenen Link

KNOW-HOW-UPDATE

Zur Wissensvertiefung empfehlen wir den Impulstag «Storytelling»
www.mssg.ch/storytelling

Storytelling

Mit Geschichten überzeugen



Storytelling

Mit Geschichten überzeugen

Geschichten sind Wegbereiter gelungener Kommunikation. Denn sie transportieren viel mehr als nur Fakten – sie bewegen Menschen. Der Impulstag «Storytelling» befähigt sie, die Kunst des Storytelling für Ihr Business zu nutzen.

Ob Apple oder Google-Garage: Hinter starken Marken stehen starke Geschichten. Doch nicht nur in der Markenführung, auch in der Unternehmensführung ist Storytelling von zentraler Bedeutung. Im Zeitalter von Big Data muss jede Führungskraft fähig sein, Botschaften so zu dramatisieren, dass sie die Empfänger zur Handlung bewegt – mit positivem Effekt auf Arbeitsklima, Leistungskraft und Firmenkultur.

Das Prinzip kennen wir aus dem Alltag. Bevor wir in den Urlaub fahren, setzen wir uns mit den Geschichten auseinander, die Freunde und Web-Rezensenten erzählen. Wenn uns ein Zeitungsartikel beeindruckt, liegt es nie nur am Thema, immer spielt auch die Verpackung in einer starken Geschichte eine Rolle. Auch Märchen, Romane und Filme führen uns die Kraft des Storytelling vor Augen: Gute Geschichten wecken Gefühle, sind einprägsam und vermögen unser Denken und Handeln nachhaltig zu ändern.

Nach dem Hören einer guten Geschichte hat sich etwas in uns verändert. Vielleicht ist es eine kleine Veränderung in der inneren Einstellung zu einer Sache, der neue Blick auf etwas Vertrautes, eine plötzliche Erkenntnis, ein neuer Antrieb für unser Handeln.

So ist es auch mit Storys, die in Unternehmen kursieren. Sie haben oft einen erheblichen, zumeist unterschätzten Einfluss auf das Arbeitsklima, die Kultur, das Image und die Dynamiken. Man könnte auch sagen, dass sie auf besondere Art und Weise ein Teil davon sind.

Machen Sie starke Geschichten zum Erfolgstreiber Ihres Unternehmens und Ihrer Karriere: Unser Impulstag vermittelt Ihnen Wirkungsweise und Mechanismen des Storytelling. Mit klarem Fokus auf den Praxistransfer versetzen wir Sie in die Lage, Ihren Einfluss auf Menschen und Projekte zu steigern.



Wann und wo?

Aktuelle Daten finden Sie unter dem angegebenen Link

Teilnahmegebühr
CHF 1'550 | EUR 1'350

Agenda

Vormittag

- 8.30 Begrüssung und Einführung
- 9.00 Warum Storytelling zum Erfolg führt – wie und wozu man Geschichten einsetzt. Impulsreferat mit Diskussion
- 10.30 Pause und Erfrischungen
- 10.45 Was ist Ihre Story? Eigenschaften wirkungsvoller Geschichten – wie man Wertvorstellungen und Emotionen einbaut. Reflexion und Praxistransfer
- 11.30 Dramaturgie der guten Story: Erfolgreiche Story-Baupläne nutzen – wie man Spannung erzeugt und Botschaften für Zielgruppen platziert. Impulsreferat mit praktischen Übungen
- 12.00 Die Macht der Metapher – wie man mit bildhaften Vergleichen überzeugt. Impulsreferat mit praktischen Übungen

12.30 Gemeinsames Mittagessen

Nachmittag

- 14.00 Erzähltechniken, die eine Story interessant machen: Wie man Stilmittel, Stimme, Mimik und Gestik wirkungsvoll einsetzt. Impulsreferat mit praktischen Übungen
- 15.30 Pause und Erfrischungen
- 15.45 Storytelling live: Wie man zielgruppenorientierte Storys lebendig vorträgt. Praktische Übung
- 16.30 Summary und Feedback zur Tagung

ca. 17.00 Ende der Veranstaltung

Personal Performance

Selbstbild und Fremdbild im Einklang: Wie Manager ihre Wirkung auf Mitarbeitende und Kunden kritisch hinterfragen, systematisch beeinflussen und zielorientiert einsetzen können. Kommunikation mit Körper, Rhetorik und Ausstrahlung.

Personal Performance ist weitgehend geprägt durch die verschiedenen Formen der Interaktion. Dabei wirkt die Ausstrahlung der Person in jeder Gruppe und Situation anders. Die Konsequenz: Jeder Einzelne lebt sein Image, seine individuelle Wirkung, Mimik und Intonation in einer Vielzahl von Begegnungen und Situationen und in einer Vielzahl von Rollen, Körperhaltungen und Gesten. Die Führungskraft ist diesem Prozess von Selbst und Fremdbildgestaltung nicht einfach ausgesetzt – sie kann die Fremdwahrnehmungen aktiv beeinflussen und steuern. Vom leitenden Mitarbeitenden wird verlangt, dass er Erwartungen, die Gesprächs- und Diskussionspartner an ihn in seiner Rolle und an ihn selbst stellen, mit den Eigenheiten seiner Persönlichkeit koordiniert. «Personal Performance» hilft ihm, eingefahrene Verhaltensweisen zu reflektieren und zu revidieren – und macht ihn zum charismatischen und auch in Ausnahmesituationen überzeugenden Leader.

www.mssg.ch/personal_performance

Corporate Program

Diese Veranstaltung kann als firmeninternes Corporate Program (für 5–15 Personen) durchgeführt werden. Bei Interesse kontaktieren Sie uns bitte unter inhouse@mssg.ch.

Variante 1: Praxiserprobtes Standardprogramm

Unsere bewährten Programme für Unternehmen mit geringem Anpassungsbedarf
Preis für eine 3-tägige Durchführung: CHF 12'700 | EUR 11'000

Variante 2: Customized Program

Auf den Bedarf zugeschnittenes Programm für Unternehmen mit speziellen Anforderungen
Preis für eine 3-tägige Durchführung: CHF 15'500 | EUR 13'500



Teilnehmerkreis

«Personal Performance» ist zugeschnitten auf Mitarbeiter, die erfahren wollen, wie ihre Verhaltensweisen bei anderen ankommen, und die an ihrer Wirkung arbeiten möchten. Angesprochen sind Manager aus allen Unternehmensbereichen, die ihr Unternehmen sowohl nach innen wie nach aussen vertreten.

Daten

Durchführungen unter
www.mssg.ch

Seminardauer

3 Tage

Teilnahmegebühr

CHF 4'200 | EUR 3'650

Sämtliche Seminarveranstaltungen
sind von der MwSt. befreit.

THEMEN

Körperbewusstsein und Körpergedächtnis

Der erste Eindruck: Fremdbild versus Selbstbild. Wahrnehmungstraining. Wie Authentizität entsteht: von aussen nach innen und von innen nach aussen. Innere und äussere Haltung Körpersprache als wesentliche Form der Kommunikation.

Das Abc der Körpersignale

Signale von Über und Unterlegenheit, Status und Autorität. Individuelle Ausdruckspräferenzen erkennen und nutzen. Abbau von inneren Wirkungsblockaden. Nonverbale «Statusflexibilität». Umgang mit Signalen der «Macht und Überlegenheit».

Die Kunst des wirkungsvollen Sprechens

Körperhaltung und Energiefluss. Die richtige Sprechatmung. Resonanzräume und Stimmsitz. (Dialektfreie) Artikulation. Auditive Wahrnehmung. Innere Sprechhaltung und Sprechausdruck. Arbeit an konkreten Texten.

Rhetorik

Klar und verständlich sprechen. Dramaturgie der Spannungsbögen. Logisch Inhalte verknüpfen. Kurzstrukturen sinnvoll einsetzen. Die Kraft der kurzen Sätze. Argumentationsmuster nutzen. Hauptbotschaften formulieren und wirkungsvoll vortragen. Praktisches Training von Kurzreden.

Improvisation und Reaktionsfähigkeit

Reaktions- und Schlagfertigkeitstraining. Abbau von Kreativ-Blockaden. Aufgreifen und verändern von Impulsen. Schlagfertig «blinde Angebote» meistern.

Umgangsformen und Etikette

Takt und Höflichkeit als Kommunikationsleistung. Korrekte Umgangsformen – die wichtigsten Regeln. Smalltalk – die Kunst des Kontaktknüpfens. Europäische Esskultur. Kleidung und Erscheinungsbild.

Präsenz und Darstellungskraft

Erhöhung der individuellen Wirkung und Ausstrahlung. Die innere Haltung gegenüber dem Publikum. Timing. Spannung erzeugen und halten. Auftritt und Abgang. Präsenzübungen. Klarheit und Authentizität in Gestik und Mimik.

Storytelling

Den Zuhörer faszinieren. Was bedeutet «erzählen»? Auswahl und Wirkung von Geschichten. Dramaturgie der Spannung. Faszination der Bildsprache. Ansprechen der Sinne. Darstellungstools.

Präsentation und Vortrag

Überzeugen durch persönliche Wirkung. Lampenfieber und Nervosität bewältigen. Zielgruppenorientierung und aktivierung. Die wichtigsten «PowerPoints». Stimmliche und körpersprachliche Akzente setzen. Umgang mit Störungen und Blackouts.

Stressbewältigung in herausfordernden Situationen

Sitzordnungen und ihre Bedeutung. Distanzonen. Körpersprachliche Angleichung der «Wellenlängen». Techniken zur Stressbewältigung. Umgang mit Signalen der Macht und Provokation. Umgang mit eigenen und fremden Emotionen.

Kommunikation

Umgang mit «schwierigen» Gesprächspartnern. Störfaktoren konstruktiv behandeln. Nonverbale Ebenen im Gespräch. Umgang mit Widerständen. Konstruktiv Kritik äussern. Persönliche Wirkung in unterschiedlichen Situationen.

St.Galler Abschluss zu diesem Programm

Dieses Seminar können Sie auch als Teil eines Lehrgangs absolvieren, wahlweise mit Zertifikat oder Diplom als Abschluss.

Aktuelle Daten finden Sie unter dem angegebenen Link



KNOW-HOW-UPDATE

Zur Wissensvertiefung empfehlen wir den Impulstag «Resilienz»
www.mssg.ch/resilienz

Resilienz

Gestärkt aus Krisen und Wandel hervorgehen

Self-Leadership Selbst in Führung

Gelassen, zielführend und souverän reagieren

Gelassen, zielführend und souverän reagieren, auch in herausfordernden Situationen. Wer andere führt, sollte auch in der Lage sein, sich selbst zu führen, um den Anforderungen und dem Druck im Führungsalltag besser begegnen zu können.



An diesem Impulstag geht es darum, wie man sich selbst und sein Verhalten effektiv steuern kann, um noch zielführender und gelassener – auch in herausfordernden Situationen – agieren und reagieren zu können.

Souveränität

Wahrscheinlich kennen Sie den Ausdruck «Da hat mich etwas geritten!», der bedeutet, dass Sie nicht mehr ruhig und souverän bleiben konnten, weil Sie «irgend etwas» innerlich blockiert hat oder Sie zu Reaktionen getrieben hat, über die Sie sich anschliessend geärgert haben.

Gelassenheit

Vielleicht möchten Sie auch wissen, wie Sie Ihre «heissen Knöpfe» und vorschnellen Reaktionen entschärfen können. So erfahren Sie, welche Möglichkeiten es gibt, sich selbst auf die Schliche zu kommen und unerwünschte Verhaltensweisen in den Griff zu bekommen. Im Mittelpunkt steht dabei die Arbeit mit den Inneren Anteilen.

Emotionalität

Hierbei lernen Sie Ihre teilweise widerstrebenden, oft auch emotionalen Gedanken und Handlungsimpulse genauer kennen, um sie klarer identifizierbar, besser nutzbar und vor allem steuerbar zu machen.

Praxisbeispiele

Im Impulstag erfahren Sie anhand von vielen Praxisbeispielen, wie genau das Konzept der inneren Anteile funktioniert, wie man damit arbeitet und was Sie mit Hilfe dieses Modells erreichen können. Sie erhalten dabei die Gelegenheit, dies anhand eigener Beispiele praktisch auszuprobieren.

Weiterhin bekommen Sie auf Wunsch Stressbewältigungstechniken vermittelt, die Ihnen in Sekundenschnelle eine grössere Gelassenheit ermöglichen.

Wann und wo?

Aktuelle Daten finden Sie unter dem angegebenen Link

Teilnahmegebühr

CHF 1'550 | EUR 1'350

Agenda

Vormittag

- 08.30 Begrüssung und Programmstart
- 09.00 **Was heisst Self-Leadership?**
Was zeichnet Menschen aus, die SELBST-Führungs-Qualitäten haben?
- 09.30 **Was ist das Konzept der Inneren Anteile?**
Wie wird es für Self-Leadership nutzbar gemacht und eingesetzt?
- 10.30 Pause und Erfrischungen
- 10.45 **Das Modell der Inneren Antreiber**
Welche gibt es und welche haben Sie? Inwiefern sind sie nützlich – wann schaden sie?
- 11.30 **Heisse Knöpfe**
Wie sind sie zu erklären und wie kontrolliert man sie?
- 12.30 Gemeinsames Mittagessen

Nachmittag

- 14.00 **Klare Kommunikation**
Wie kann man trotz innerer Ambivalenzen klar und deutlich kommunizieren?
- 15.00 **Glaubenssätze: Die Macht der inneren Überzeugungen**
Praktisches Training für eine wirkungsvolle Vertiefung der erworbenen Kompetenzen.
- 15.30 Pause und Erfrischungen
- 15.45 **Was hat Körperbewusstsein mit Self-Leadership zu tun?**
Wie melden sich die Inneren Anteile und wie erlangt man Gelassenheit? Erste Hilfe – schnelle Stressbewältigungstechniken
- 17.00 Ende der Veranstaltung

Personal Excellence

Personal Excellence actively encourages you to change your personal perspective on others and on yourself. This gives you the opportunity to self-reflect more deeply in order to get to know yourself better and to be able to communicate and to use your strengths and talents in a more targeted way.

Self-image and projected image in harmony: how managers can critically assess, systematically influence and selectively employ their impact on staff and customers. The program is to a large extent shaped by the different forms of interaction. Personal charisma has a different impact on different groups of people. As a consequence, individuals can only express themselves through their image, culture, mimicry and intonation in a number of different groups and assuming a multitude of roles, postures and gestures. A manager does not simply have to accept how others perceive him or her – he or she can actively influence and steer these perceptions. Managers should reconcile the expectations that the people they encounter place in them and their role with their own personal qualities. The personal excellence program helps them to analyze and revise well-worn behavior patterns and turns them into charismatic leaders, even in exceptional situations.

www.mssg.ch/personal_excellence



Target group

The program is tailor-made for employees who wish to find out what impact their behavior has on other people. It is targeted at managers from all industries who aspire to top management positions or who represent their companies internally as well as externally.

Dates

Seminar Dates
www.mssg.ch

Duration

3 Days

Further Information

www.mssg.ch/personal_excellence

Participant Fees

CHF 4'800 | EUR 3'650

According to Swiss regulations no additional VAT will be charged for any of the programs.

PROGRAM CONTENTS

With an experienced coach and a powerful group of peers you can expect to work on the following topics:

Focus on strengths

Personality profile. Where do your true strengths lie? Which talents should you develop? How to deal with different profiles.

Personal impact

Body awareness and vocal training. Versatility of expression. Presence and power of performance. Enhancing presentation skills. Storytelling.

Self-leadership

Self reflection and self-awareness. Transactional analysis. Identifying and working on obstructive beliefs. Handling pressure, opposition and stress.

Communication and conversational skills

Principles of successful communication skills. Active listening. Dealing with difficult conversations.

Developing spontaneity

Thinking on your feet. Speeding up your reaction time. Improvisation and quick wittedness. Quick responsiveness.

My contribution to the whole

Personal development plan. Recommended complementary activities.

KNOWLEDGE TRANSFER

Q&A/experience exchange session web session to secure transfer process 4–6 weeks after seminar

OPTIONAL

Individual coaching to develop personality.

ST.GALLEN'S MANAGEMENT & LEADERSHIP PROGRAM

The seminar is part of our three-part program:

MODULE I

Personal Excellence

Personal Excellence actively encourages you to change your personal perspective on others and on yourself. This gives you the opportunity to self-reflect more deeply in order to get to know yourself better and to be able to communicate and to use your strengths and talents in a more targeted way.

MODULE II

Executive Leadership

Stop and take stock of your leadership journey so far, assess where leadership is going in the digital age and construct your own individual development path for the future. With an experienced coach and a powerful group of peers you will enhance your leadership skills.

MODULE III

Managing Business

Managing Business gives you the skills to make far-sighted decisions between the conflicting priorities of market opportunities and company strengths. Strategic planning which will lead you faster and safer to future success.

FURTHER INFORMATION:

www.mssg.ch/leadership_program

Resilienz – einstecken, aufstehen, gewinnen

Gestärkt aus Krisen und Wandel hervorgehen

Was macht Menschen und Organisationen nachhaltig widerstands- und überlebensfähig? Weshalb brechen manche in Krisen und Wandel ein, während andere gestärkt daraus hervorgehen? Dahinter steckt in der Regel kein «Lucky Punch», sondern eine von der Wissenschaft erforschte Leadership-Qualität. Resilienz ist entwickelbar und gilt als Schlüssel für Führung und Selbstführung.

In unsicheren Zeiten und Krisen gewinnt Resilienz besonders an Bedeutung. Der Begriff bezeichnet die Fähigkeit von Systemen – seien dies Menschen oder Organisationen –, sich flexibel und erfolgreich an ihre Systemumwelt anzupassen und so selbst widrigste Bedingungen zu überleben und die eigene Souveränität aufrecht zu erhalten. Dazu gehört auch die Kraft, sich nach Rückschlägen schnell zu erholen.

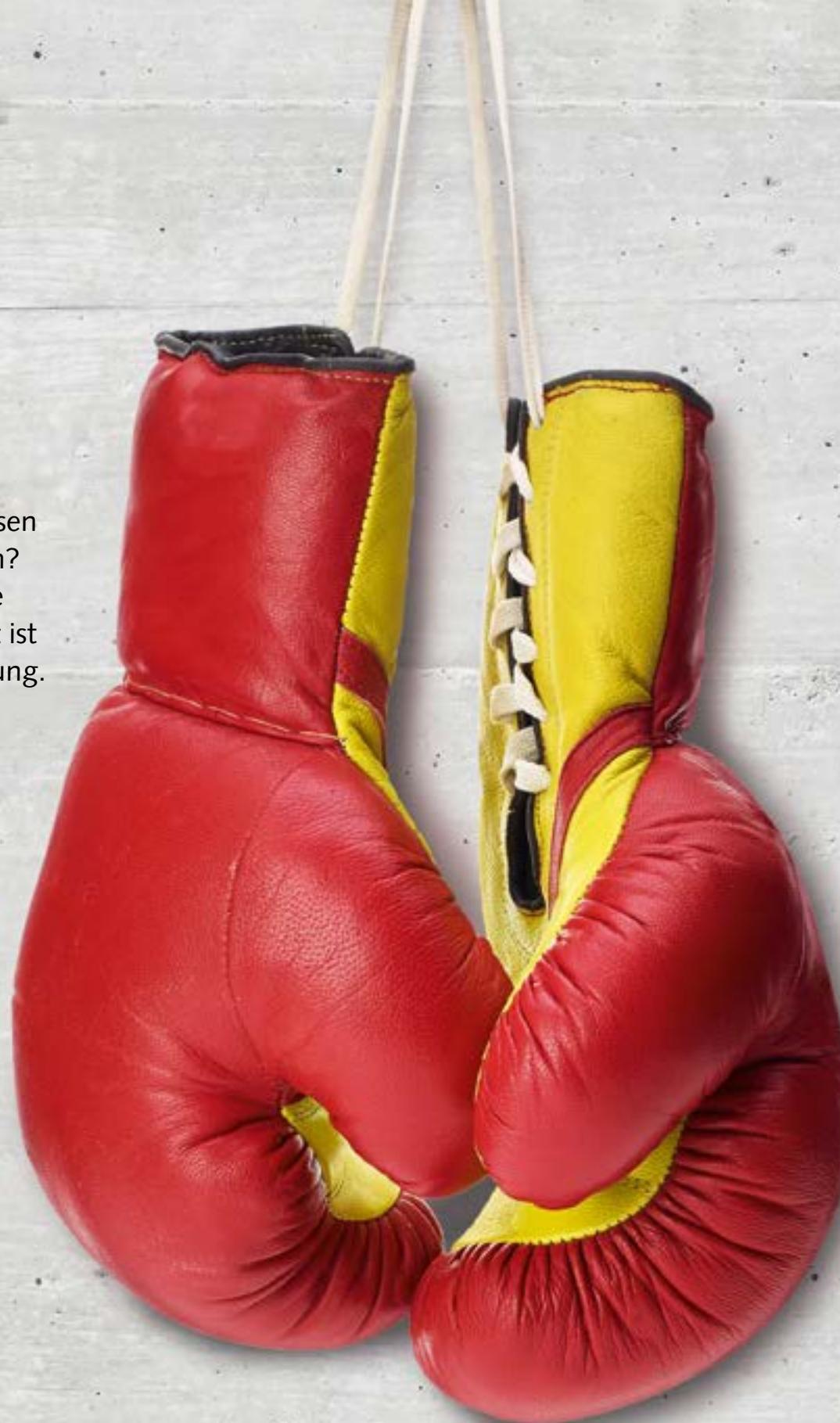
In einem Umfeld, das von einem immer tiefer greifenden Wandel geprägt ist und in dem mit immer härteren Bandagen gekämpft wird, ist Resilienz ein klarer Wettbewerbsvorteil: Resiliente Unternehmen passen sich besser an dynamische Märkte an. Und resiliente Führungskräfte gelangen in ihren internen und externen Beziehungen besser ans Ziel. Das macht Resilienz zu einer Schlüsselqualität für Ihre persönliche und unternehmerische Leadership. Und es macht die

Aufgabe, Resilienz systematisch zu entwickeln, zu einer ebenso dringlichen wie erfolgskritischen Herausforderung.

Der Impulstag unter Leitung von Arbeits- und Organisationspsychologin Dr. Martina Rummel bietet Ihnen eine kompakte Einführung und beleuchtet das Thema aus unterschiedlichen Perspektiven. Insbesondere erfahren Sie, was Menschen und Organisationen resilient macht – und wie Sie diesen Prozess bei sich und Ihren Mitarbeitern systematisch fördern können.

Themenfokus

Resilienzebenen | Gestärkt aus Wandel hervorgehen | Widerstandskraft erhöhen | Kontinuierlicher Change | Unternehmenskultur und Gesundheit | Überlebensfähigkeit in der Krise | Built to last | Resiliente Unternehmen



Wann und wo?

Aktuelle Daten finden Sie unter dem angegebenen Link

Teilnahmegebühr
CHF 1'550 | EUR 1'350

Agenda

Vormittag

- | | |
|-------|---|
| 8.30 | Begrüssung und Einführung |
| 9.30 | Runde I:
Mit System zur Resilienz
Systemebenen und Schlüsselkriterien für Resilienz
<i>Impulsreferat mit Diskussion</i>
Pause und Erfrischungen |
| 11.00 | Runde II:
Resilienz als Leader-Qualität
Handlungsempfehlungen für die Unternehmensführung
<i>Impulsreferat mit Diskussion</i> |
| 11.30 | Runde III:
Workshop individuelle Resilienz
Persönliche Überlebenskraft weiterentwickeln
<i>Reflexion und Praxistransfer</i> |
| 12.00 | Zwischenrunde
Schlussfolgerungen zu den Runden I bis III |
| <hr/> | |
| 12.30 | Gemeinsames Mittagessen |

Nachmittag

- | | |
|-------|--|
| 14.00 | Runde IV:
Wege zur Resilienzkultur
Individuelle und kollektive Resilienz im Spannungsfeld
<i>Impulsreferat mit Diskussion</i> |
| 15.30 | Runde V:
Workshop kollektive Referenz
Organisatorische Überlebenskraft systematisch trainieren
<i>Reflexion und Praxistransfer</i>
Pause und Erfrischungen |
| 16.30 | Schlussrunde
Management Summary und Feedback zur Tagung |

ca. 17.00 Ende der Veranstaltung

PERSONAL EXCELLENCE

An sich selbst arbeiten.
Das Team voranbringen.

ST. GALLEN

MANAGEMENT SCHOOL ST. GALLEN ■
CORPORATE PROGRAMS

