

In Zeiten der Veränderung ist es für Inhaber: innen und Führungskräfte einer Apotheke besonders wichtig, ihre Mitarbeitenden auch in herausfordernden Situationen erfolgreich zu führen. Dieses Führungskräftetraining bietet Ihnen die Möglichkeit, Ihre Führungskompetenz noch weiter auszubauen, um auch schwierige Gespräche mit Ihren Mitarbeitenden lösungsorientiert zu meistern. Im Training lernen Sie, wie Sie die Stufen der Eskalation erkennen und souverän darauf reagieren. Sie erfahren, wie Sie Einwände von Mitarbeitenden wertschätzend entkräften und Widerstände im Gespräch überwinden. Erfahren Sie, wie Sie auch in schwierigen Situationen gelassen und professionell bleiben und gleichzeitig Ihre Schlagfertigkeit verbessern. Sie erfahren, wie Sie verbalen Attacken gekonnt begegnen und so eine konstruktive Gesprächsatmosphäre schaffen.



Ziele des Trainings:

- Sie bauen Ihre Führungskompetenzen weiter aus, um Kritikgespräche und schwierige Gespräche auf einer konstruktiven Basis zu führen
- Sie optimieren durch das Anwenden von effektiven Gesprächstechniken Ihren Gesprächsstil
- Sie können durch eine optimale Analyse in schwierigen Gesprächen flexibler und bewusster reagieren
- Sie begegnen verbalen Attacken gekonnt und schaffen es, eine konstruktive Gesprächsatmosphäre aufrecht zu erhalten
- Sie profitieren vom kollegialen Austausch



Inhalte:

- Herausforderungen in der Gesprächsführung
- Innere Haltung - Umgang mit den eigenen Gefühlen
- Wahrnehmung - Anzeichen für kritische Gespräche erkennen und richtig einordnen (Eskalationsstufen)
- Aktive Gesprächsgestaltung herausfordernder Gespräche
- Professioneller Umgang mit Einwänden von Mitarbeitenden
- Intervention in schwierigen Situation (z. B. bei verbalen Attacken)
- Transfer in die Praxis durch Übung an Praxisfällen



Zielgruppe:

- Inhaber: innen, Geschäftsführer: innen, Teamleiter: innen



Dauer:

- 1 Tag | 10:00 - 17:00 Uhr



Teilnehmer:

- max. 10 Teilnehmende



Abschluss:

- Teilnehmendenzertifikat, 8 - 9 Fortbildungspunkte



Volker Tiedt, Ihr Trainer & Coach



Volker Tiedt ist ein erfahrener Trainer und Coach mit dem Schwerpunkt Kommunikation. Nach seinem abgeschlossenen Hochschulstudium der Pharmazie und seiner anschließenden Approbation als Apotheker arbeitete Volker Tiedt über 20 Jahre in öffentlichen Apotheken. In dieser Zeit hat er seine Leidenschaft für zwischenmenschliche Beziehungen, gelingende Kommunikation und die Entwicklung von Führungskräften entdeckt. Die Teilnehmenden schätzen seine empathische Art, sein fundiertes Fachwissen und seine Fähigkeit, komplexe Themen verständlich zu vermitteln. Durch seine praxisnahen Trainings trägt er dazu bei, dass Führungskräfte in der Apothekenbranche effektivere Kommunikationsstrategien entwickeln und so ihre Teams, auch in turbulenten Zeiten erfolgreich führen können.



Lesen Sie hier die
Feedbacks unserer
Teilnehmenden





Fortbildungspunkte:

Die Fortbildung ist unter der Nummer: 8192 bei der Apothekerkammer Hamburg akkreditiert. Für die Teilnahme erhalten Sie 8 Fortbildungspunkte und zusätzlich 1 Fortbildungspunkt bei erfolgreicher Lernerfolgskontrolle.



Termine:

Die aktuellen Termine finden Sie in der Rubrik "offene Seminare" unter: www.proveco.de oder scannen Sie einfach den QR-Code



Investition:

Die Investition für das 1-tägige Seminar, inkl. Arbeitsmaterialien, Verpflegung in den Pausen und Seminargetränken beträgt pro Teilnehmenden 495,00 €, zzgl. MwSt.



Das Seminar findet in unseren Seminarräumen in unserer Zweigstelle in Glinde, bei Hamburg statt.

Adresse:

PROVECO GmbH
Biedenkamp 11b, 21509 Glinde



Planen Sie hier Ihre Route




Seminaranmeldung:

Hier können Sie sich online für das Seminar anmelden.

Jetzt anmelden

Weiterführende Seminare

 **Apothekenführung 2.0.**
Schwierige Gespräche erfolgreich meistern

 **In-House Trainings**
nach Ihren Wünschen und Bedürfnissen



Fragen?

Ich bin gerne für Sie da!



Marie-Sophie Löchelt

040 - 53 02 53 92

marie.loechelt@proveco.de