

## Weiterbildung 'Prinzip der minimalen Führung'

11.11.2015, 13:53 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *Institut für Sales & Managementberatung (ifsm)*

Presseagentur: *Die PRofilBerater GmbH*

---



Institut für Sales & Managementberatung (ifsm), Urbar bei Koblenz

In der Weiterbildung des Instituts für Sales & Managementberatung (ifsm), Urbar bei Koblenz, lernen Führungskräfte mit weniger Aufwand mehr Wirkung zu entfalten.

„Wann soll ich all meine Aufgaben erfüllen?“ „Wie soll ich allen Anforderungen, die an mich gestellt werden, gerecht werden?“ Solche Klagen vernimmt man oft von Führungskräften – gerade in der berühmt-berüchtigten „Sandwich-Position“.

Eine Ursache hierfür ist neben dem steigenden Veränderungs- und Marktdruck unter dem viele Unternehmen stehen: Speziell junge Führungskräfte setzen bei ihrer Arbeit oft die falschen Prioritäten. Sie verwenden zu viel Zeit für Fachaufgaben, während ihre Steuerungs- und Führungsaufgaben liegen bleiben. Wie sie mehr Führungs-Kraft entfalten können, ohne sich persönlich aufzureiben, das lernen (angehende) Führungskräfte in der Weiterbildung „Prinzip der minimalen Führung“, die das ifsm Institut für Sales & Managementberatung, Urbar bei Koblenz, im März 2016 startet.

Die berufsbegleitende Weiterbildung erstreckt sich über acht Monate und besteht aus drei dreitägigen Seminar- und Trainingsmodulen. Das erste Modul steht unter der Überschrift „Die Führungskraft, Grundlagen zum Selbstmanagement“. In ihm reflektieren die Teilnehmer unter anderem ihr Führungsverständnis und was ihre zentralen Aufgaben als Führungskraft sind. Außerdem trainieren sie, ihre Mitarbeiter pro-aktiv zu führen – also so, dass diese sicher das zum Erreichen der Ziele nötige Verhalten zeigen. Ein weiterer Themenschwerpunkt in diesem Modul ist: Wie organisiere und strukturiere ich als Führungskraft meinen Arbeitsalltag so, dass ich ohne auszubrennen meine Aufgaben erfüllen kann? Zudem bilden die Teilnehmer gegen Ende des Moduls kollegiale Beratungsgruppen für die wechselseitige Unterstützung beim Praxistransfer.

Das zweite Modul mit dem Titel „Der Dialog mit dem Mitarbeiter/der Mitarbeiterin“ zielt darauf ab, die Führungskompetenz der Teilnehmer zu stärken. In ihm lernen sie unter anderem die Grundlagen dialogischer Führung kennen. Außerdem trainieren sie die Potenziale ihrer Mitarbeiter zu analysieren, so dass sie diese potenzialorientiert einsetzen und stärkenorientiert entwickeln können. Dabei lernen sie auch die goldenen Regeln des Delegierens kennen. Intensiv trainieren die Teilnehmer zudem, Mitarbeitergespräche so zu führen, dass ihre Botschaften beim Gegenüber ankommen und die gewünschte Wirkung zeigen. Ein weiterer Themenschwerpunkt ist, den Mitarbeitern eine positive oder negative Rückmeldung über ihre Leistung zu geben. Außerdem befassen sich die Teilnehmer mit mehreren für den Führungsalltag relevanten Coachingtechniken und trainieren diese einzusetzen.

Der Titel des dritten Moduls lautet „Das Team – ergebnisorientiertes Teammanagement“. Nun lernen die teilnehmenden Führungskräfte, gruppenspezifische Prozesse anzustoßen und zu begleiten. Außerdem üben sie, mit Teams Ziele zu vereinbaren und diesen Aufgabenstellungen zu übertragen. Trainiert wird auch, Teams in Review-Gesprächen ein (kritisches) Feedback zu geben und sie gezielt aus Routinen herauszureißen, um Veränderungsprozesse zu initiieren.

Intensiv erörtert wird zudem, wie Konflikte im Team genutzt werden können, um Entwicklungsprozesse anzustoßen.

Die Weiterbildung „Prinzip der minimalen Führung“ findet im Klostergut Besselich in Urbar bei Koblenz statt. Sie wird unter anderem vom ifsm-Geschäftsführer Klaus Kissel geleitet, der auch Autor des gleichnamigen Buchs ist. Die Teilnahme an der Weiterbildung kostet 3.360,00 (+ MwSt.). Frühbucher zahlen bis zum Ende 2015 nur 2.960 Euro (+ MwSt.). Nähere Infos über die Weiterbildung finden Interessierte unter [www.ifsm-online.com](http://www.ifsm-online.com). Sie können zudem das ifsm Institut für Sales & Managementberatung kontaktieren (Tel.: 0261/962 3641; E-Mail: [info@ifsm-online.com](mailto:info@ifsm-online.com)).

## **Portrait**

Das Institut für Sales- und Managementberatung (ifsm), Urbar (bei Koblenz), unterstützt Unternehmen dabei, eine Vision zu entwickeln, wie sie nachhaltige (Vertriebs-)Erfolge erzielen können. Es hilft ihnen zudem, ihre Strukturen und Abläufe so zu gestalten, dass die gewünschten Erfolge realisiert werden. Außerdem vermittelt es den Führungskräften und Mitarbeitern der Unternehmen das Know-how und Können, das diese für ihre Arbeit brauchen; des Weiteren unterstützt und begleitet ifsm diese, sofern gewünscht, bei ihrer Alltagsarbeit. Außerdem bildet ifsm zertifizierte Sales Coachs und Change Scouts aus. Die Geschäftsführer des Instituts für Sales- und Managementberatung (ifsm) sind Uwe Reusche und Klaus Kissel.

---

News-ID: 879023 • Views: 642 (Stand: 02.06.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/879023/Weiterbildung-Prinzip-der-minimalen-Fuehrung.html>