



Schloss Lautrach

Schulungsprogramm „Meister im Führen“

**Eine mehrteilige Qualifizierungsmaßnahme
für potenzielle Nachfolger in Handwerksbetrieben**

**Veranstalter:
Management Centrum Schloss Lautrach
im Auftrag der Margarete Ammon Stiftung**

Margarete Ammon Stiftung

- Die Stifterin Margarete Ammon, Jahrgang 1922, übernimmt 1963 den elterlichen Betrieb, die Fleischwerke Zimmermann, im schwäbischen Thannhausen und baut das Unternehmen zu einem der modernsten Fleischwarenbetriebe mit Standorten im In- und Ausland aus.
- Im Zuge der Nachfolgeregelung verkauft sie 1989 das Unternehmen an die Ehrmann AG, eines der größten Milchverarbeitungsunternehmen in Deutschland.
- Mit der Gründung der Margarete Ammon Stiftungs-AG im Jahre 1995, die 2002 in die gemeinnützige Margarete Ammon-Stiftung umgewandelt wird, beginnt die eigentliche Stiftungsarbeit.
- Seither fördert die Stiftung u.a. Maßnahmen im Bereich der Aus- und Weiterbildung von nichtakademischen Berufen. Weitere Informationen: www.ammon-stiftung.de

**„Ich möchte junge Menschen dazu anregen, eigene neue Ideen
zu entwickeln und etwas daraus zu machen.
Wir brauchen schöpferische Menschen, die ihre Gedanken umsetzen.“
(Margarete Ammon)**

Zielsetzung | Zielgruppe der Schulungsmaßnahme

Zielsetzung

- Schloss Lautrach konzipierte im Auftrag der Margarete Ammon Stiftung eine Qualifizierungsmaßnahme, um Handwerksmeister auf die **Übernahme einer Leitungsfunktion** vorzubereiten.
- Der Fokus dieses Entwicklungsprogramms liegt in den Bereichen **unternehmerische, soziale und persönliche Kompetenz**.
- Unsere Qualifizierung zielt auf die **Unternehmer-Persönlichkeit**, die eine unternehmerische Leitidee (ökonomisch) erfolgreich umsetzt und in der Lage ist, talentierte Fach- und Führungskräfte anzuziehen und zu halten. Eine **Unternehmer-Persönlichkeit** zeigt sich auch im Aufbau von fairen, nachhaltig fruchtbaren Kooperationen und Netzwerken zu Kunden und Lieferanten.

Zielgruppe

- Handwerksmeister und Gesellen in Vorbereitung zur Meisterausbildung mit Ambition zur Übernahme eines Handwerksbetriebs (max. 9 Personen)

Qualifizierungskonzept

Das Konzept basiert auf einer modularen Programmstruktur mit 6 Seminarmodulen + 1 Follow Up-Tag.
Die Gesamtdauer der Maßnahme beträgt 13 Tage.

Programmstruktur

Modul 1: Unternehmerische Kompetenz I – meine Rolle als Unternehmer

Modul 2: Unternehmerische Kompetenz II – eine Vision für das eigene Unternehmen

Modul 3: Persönliche Kompetenz – Selbstführung und Selbstreflexion

Modul 4: Soziale Kompetenz im Innenverhältnis – konstruktiver Umgang mit Mitarbeitern

Modul 5: Soziale Kompetenz im Außenverhältnis – konstruktiver Umgang mit Kunden und Lieferanten

Modul 6: Führungskompetenz – das Mannschaftsspiel aufbauen

zzgl. 1 Follow Up-Tag im Nachgang der Schulung: Erfahrungsaustausch

Inhalte der einzelnen Programmmodule

Modul 1: Unternehmerische Kompetenz I – meine Rolle als Unternehmer (2 Tage)

In den ersten beiden Modulen setzen sich die Teilnehmer aktiv mit ihrer Rolle als (künftiger) Unternehmer auseinander.

Im ersten Modul steht die persönliche Auseinandersetzung mit der neuen Rolle im Fokus: Was kommt auf mich zu? Welche persönlichen Stärken und auch Schwächen bringe ich in diese Rolle mit ein? Auf welche Belastungen muss ich mich einstellen? Welche Freuden erwarten mich? Wie geht meine Familie mit dem Unternehmergehen um?

- Unternehmer sein – das Unternehmen zukunftsfähig führen
- Anforderungsprofil an einen Unternehmer
- Persönliche Standortbestimmung – eigene Neigungen und Werthaltungen, Stärken und Lernfelder

Trainer

Dr. Claudio Weiss

Inhalte der einzelnen Programmmodule

Modul 2: Unternehmerische Kompetenz II – eine Vision für das eigene Unternehmen (2 Tage)

Im zweiten Modul stehen das Einstiegszenario sowie die Entwicklung und Umsetzung einer zentralen Idee für das eigene Unternehmen (persönlichen Ziele meiner Selbständigkeit) im Fokus.

- Die unternehmerische Mission – der kundenorientierte Zweck meines Unternehmens
- Die unternehmerische Vision – das Zielbild meines Unternehmens
- Werte und Unternehmenskultur
- Unternehmertum und Leadership

Trainer

Dr. Claudio Weiss

Inhalte der einzelnen Programmmodule

Modul 3: Persönliche Kompetenz – Selbstführung und Selbstreflexion (2 Tage)

Im dritten Modul setzen sich die Teilnehmer mit sich selbst und ihrer Fähigkeit zur Eigensteuerung auseinander.

- Selbstführung als Voraussetzung zur Menschenführung
- Effektivität entwickeln – die richtigen Dinge tun (Konzentration auf das Wesentliche)
- Effizienz entwickeln – die Dinge richtig tun (Zyklusmanagement)
- Zur Führungspersönlichkeit reifen
- Leistungsfähigkeit erhalten – Stärkung der eigenen Widerstandskraft (Resilienz)

Trainerin

Julia Belmore

Inhalte der einzelnen Programmmodule

Modul 4: Soziale Kompetenz im Innenverhältnis – konstruktiver Umgang mit Mitarbeitern (2 Tage)

Im vierten Modul beschäftigen sich die Teilnehmer mit zwei Schlüsselkompetenzen in der modernen Menschenführung: soziale und emotionale Kompetenz.

- Entwicklung der Dialogfähigkeit
- Emotionale Kompetenz im Umgang mit Anderen
- Schwierige Mitarbeitergespräche führen
- Konfliktprävention und Konfliktklärung

Trainerin

Julia Belmore

Inhalte der einzelnen Programmmodule

Modul 5: Soziale Kompetenz im Außenverhältnis – konstruktiver Umgang mit Kunden und Lieferanten (2 Tage)

Im fünften Modul erfahren die Teilnehmer, wie aktive Kundenorientierung und der Aufbau konstruktiver Beziehungen zu Partnern und Lieferanten funktioniert und worauf zu achten ist.

- Kunden-, Beziehungs- und Servicemanagement als Erfolgsfaktor
- Kundenbindung, Kundenzufriedenheit und Serviceführerschaft etablieren
- Schwierige Kundensituationen meistern

Trainerin

Julia Belmore

Inhalte der einzelnen Programmmodule

Modul 6: Führungskompetenz – das Mannschaftsspiel aufbauen (2 Tage)

Im sechsten Modul arbeiten die Teilnehmer an ihrer Führungskompetenz und trainieren relevante Führungsinstrumente.

- Ziele vereinbaren – Mitarbeitern Orientierung geben
- Delegation – anspruchsvolle Aufgaben an Mitarbeiter übertragen
- Kritik – Mitarbeiter dafür gewinnen, sich künftig anforderungsgerecht zu verhalten
- Motivation – erkennen, was Menschen wirklich bewegt
- Mannschaftsspiel – Menschen zu einem Team zusammenführen

Trainerin

Julia Belmore

Inhalte der einzelnen Programmmodule

Follow Up-Tag: Erfahrungsaustausch (1 Tag)

Am Follow Up-Tag werden nach 6 Monaten die Umsetzungserfahrungen ausgetauscht.

- Zusammenfassung der Schulungsinhalte
- Geleiteter Erfahrungsaustausch
- Gezielte Auffrischung und Vertiefung von Schulungsthemen

Trainerin

Julia Belmore

Methodischer Ansatz

- Wir praktizieren eine Methodik, die **Erfahren, Erleben und Umsetzen** vor bloße Wissensvermittlung stellt.
- Lernen ist bei uns nicht „Andressieren“, sondern geschieht aus dem tiefen inneren **Erkennen** heraus, als Bereicherung für die gesamte Persönlichkeit.
- Wir legen wert auf **Einfachheit und Klarheit**. Theoretische Impulse werden im Lichte eigener Erfahrungen reflektiert und im Austausch mit den Seminarkollegen auf ihre praktische Anwendbarkeit untersucht.
- Die Teilnehmer erhalten **vielfältige Rückmeldungen und Anregungen** zu ihrer persönlichen Wirkung.
- Wir machen das **Angebot zur Reflexion**, die wir durch kompakte fachliche Inputs in Gang bringen bzw. vertiefen.
- Wir machen das **Angebot zum Dialog** und schaffen dafür Gelegenheiten in „geschützter Zweierunde“, aber auch in Kleingruppen und Plenumsgesprächen.

Termine | Investition

Dauer

13 Tage

Termine

Modul 1:	19. – 20.10.2018
Modul 2:	30.11. – 01.12.2018
Modul 3:	18. – 19.01.2019
Modul 4:	15. – 16.02.2019
Modul 5:	29. – 30.03.2019
Modul 6:	03. – 04.05.2019

Follow Up-Tag: 27.09.2019

Investition

Aufgrund der Förderung durch die Margarete Ammon Stiftung können wir die Schulungsmaßnahme für einen Preis von 1.800,- Euro inkl. Unterkunft und Verpflegung anbieten.

Schulungsort

Alle Seminare finden auf Schloss Lautrach statt.

Trainer



Dr. Claudio Weiss

Netzwerkpartner von Schloss Lautrach
Selbstständiger Trainer, Coach und Berater

- Studium der Psychologie (Dipl.-Psych.) mit Promotion 1980 in Zürich
- Lehrtätigkeit am Psychologischen Institut der Universität Zürich und Projektleitung in einem Marktforschungsinstitut
- Seit 1985 tätig als Trainer und Berater in den Bereichen Leadership, Überzeugen, Verhandeln, Selbstentwicklung, Kulturentwicklung, Teamqualität, Leistungsqualität und Identität.
- Buchpublikation »Das Delphi Prinzip« (1998)
- Seit 2002 Erforschung von Wertwelten und Mentalitäten. Entwicklung und Anwendung der Online Tools »awaremem® Motivatoren-Spiegel« und »Berufungskompass für junge Menschen«.



Julia Belmore

Netzwerkpartnerin von Schloss Lautrach
Selbstständige Trainerin, Persönlichkeitsberaterin und Coach

- Studium der Sozialpädagogik, Schwerpunkt Erwachsenenbildung.
- 7 Jahre Tätigkeit als Redakteurin im Gong-Verlag München und Projektmanagement beim Münchner Filmfest und Medianet (Medienmesse für Kultur und Bildung).
- Seit 1990 tätig als Trainerin in den Bereichen Führung, Team und Konfliktmanagement und Beraterin in Teamentwicklungsprozessen, Strategieentwicklungen und Umsetzung sowie Veränderungsprozessen.



Schloss Lautrach

Kontakt

Beratung und Anmeldung:

Christina Kral-Voigt M. A.

Kundenberatung und Sales Management

Telefon 08394 910 415

E-Mail c.kral-voigt@schloss-lautrach.de

Management Centrum Schloss Lautrach GmbH

Schlossstrasse 1 | 87763 Lautrach

www.schloss-lautrach.de