

Kompetenzentwicklung für Führungskräfte

Zielgruppe

Die zukunftsorientierte und wachsende Steuerberatungskanzlei wird nicht mehr länger von Inhabern und Partnern alleine geleitet werden. Erst eine Verbreiterung der Führungsebene garantiert langfristig eine erfolgreiche Weiterentwicklung. Was junge Führungskräfte für die herausfordernden Aufgaben der Führungstätigkeit beherrschen müssen, ist kaum je Inhalt ihrer Ausbildungskarrieren gewesen. Die Aufgabe Mitarbeiter zu führen ist diametral gegensätzlich zu den fachlichen Aufgaben. Damit Teamleiter oder Nachwuchsführungskräfte Führung leisten können, brauchen sie fundiertes Wissen und entsprechendes Handwerkszeug dazu.

Dauer und Struktur

Das Führungskräfte-Training ist in **6 Trainingstreffen** gegliedert. Die einzelnen Trainingstreffen starten am ersten Tag um 18:00 Uhr und dauern bis 17:00 Uhr am zweiten Trainingstag an. Am ersten Trainingstag bildet jeweils der moderierte, strukturierte Erfahrungsaustausch zwischen den Teilnehmern den Schwerpunkt. Am zweiten Trainingstag bilden die vier Kernthemen die Struktur der einzelnen Trainingstreffen:

- **Selbst-Management**
- **Mitarbeiterführung**
- **Kanzlei-Management**
- **Kommunikation**

Die Gesamtdauer des Führungskräftetrainings ist auf **10 Monate** ausgelegt. So kann das erworbene theoretische und praktische Wissen in den Arbeitsalltag integriert werden und die Teilnehmer können für die Dauer des gesamten Zeitraums auf unseren Support in allen Fragen zur Ihrer Führungstätigkeit oder in speziell herausfordernden Situationen zurückgreifen.

Theoretische Basis

Unser Trainingskonzept baut auf modernstem Führungsverständnis auf. Wir verwenden als theoretische Basis das Wissen der führenden Vordenker des systemischen Managements.

Aufbau der Trainings

Jedes Trainings-Modul besteht aus:

- **Erfahrungsaustausch** – strukturiert und reflektiert durch Trainer und Teilnehmergruppe
- **Impulsvorträgen** zu den inhaltlichen Themen
- Regelmäßigen **Trainingseinheiten** zu Aufgaben des Präsentierens
- **Videotrainings mit** verbundener **Analyse** für alle kommunikativen Elemente

Unterstützung und Support

Die Teilnehmer erhalten durchgehend **uneingeschränkten Support** (per Telefon und E-Mail), sowie ein kontinuierliches Feedback zum Kommunikationsverhalten während der Trainingstage.

Lerntransfer und Entwicklung

Durch einen **Fragebogen** zur eigenen Einstellung zur Führungstätigkeit vor Beginn des Trainings, wiederholten **Führungs-Checks** mit Beantwortung durch die zu führenden Mitarbeiter, sowie einer **Selbsteinschätzung** der eigenen Führungskompetenzen erhöhen wir das Bewusstsein für die verantwortungsvolle Aufgabe in der Führungstätigkeit. Die Wiederholung sichert das Nachverfolgen der eigenen Entwicklung und zeigt zudem die noch offenen Potentiale auf bzw. lässt die Teilnehmer weitere Entwicklungsfelder sehr deutlich erkennen.

Trainingsteilnehmer

Angesprochen sind mit diesem Trainingsprogramm **alle Führungskräfte in Steuerberatungskanzleien**, die neu mit der Aufgabe des Führens herausgefordert sind, aber auch all jene Führungskräfte, die sich persönlich als Führungskraft weiterentwickeln wollen. Um eine **intensive Arbeitssituation** zu gewährleisten, beschränken wir die Teilnehmerzahl auf ein **Maximum von 15** und arbeiten mit einer **Mindestanzahl von 10 Personen**.

Veranstaltungsorganisation

Die Organisation vor Ort, Hotelsuche bzw. Auswahl, Ablaufgestaltung, Pausengestaltung und Verpflegung, Reservierung von einem Zimmerkontingent, sowie weitere anfallenden Vorbereitungsarbeiten übernehmen wir für die Teilnehmer.

Investition in das Training & Hotelkosten

Die Investition pro Teilnehmer beträgt monatlich **Euro 440,-** für die Dauer von **10 Monaten**.

Darin sind folgende Leistungen enthalten:

- **10 Monate Trainings-Programm** unter Anleitung von 2 Trainern
- **6 mal 1 ½ tägige Trainingstreffen**, immer mit **2 Trainern** vor Ort
- **10 Monate Support** auch außerhalb der Trainingstage per Telefon oder E-Mail
- alle **Unterlagen, Checklisten, Vorlagen** vorab
- Durchführung eines **Führungs-Checks** zu Beginn des Trainingsprogramms unabhängig von der Anzahl der zu führenden Mitarbeiter, Analyse und Besprechung der Ergebnisse
- **Wiederholung** des **Führungs-Checks** zum Ende der Maßnahme, Analyse und Besprechung der Ergebnisse
- **Pausenverpflegung, Getränke** während der Seminarzeit
- **Business-Lunch** bei allen Trainingstreffen

Trainingsort & Trainingsbeginn

Mit der Auswahl des Trainingsortes und dem Start des Führungskräfte Trainings richten wir uns nach Ihren individuellen Wünschen und Anforderungen. Wenn Sie Interesse haben, schreiben Sie uns christine@stefanlami.com oder rufen Sie einfach an. Mobil unter **+43 664 513 19 64**.

Wir freuen uns auf Ihre Anfrage!

Die Trainer

Stefan Lami

15. November 1964



Steuerberater & Unternehmensberater aus Leidenschaft. Stefan Lami konzentriert sich in seiner Beratungstätigkeit zu 100% auf die Berufsgruppe der Steuerberater. Unzählige Beratungsprojekte, öffentliche Seminare, Kanzleiinterne Workshops und Veranstaltungen, sind die Basis seiner umfassenden Kompetenz. Das Credo seiner Arbeit: *Beratung wird nur durch Umsetzung zur Erfolgsgeschichte.*

Christine Lindenthaler

5. September 1964



Christine Lindenthaler hat sich als Unternehmensberaterin auf das Thema Kommunikation spezialisiert. Ihr Fokus bei der Trainingsarbeit liegt bei den Menschen und dem Miteinander-*können*. Sie arbeitet mit Mitarbeitern, Führungskräften und Kanzleihinhabern und kennt daher die Themen, die unterschiedliche Ebenen in Kanzleien in positiver Bewegung halten aber auch permanent hemmen können.

www.stefanlami.com

Konzept Führungskräfte-Training

Ziel: Stärkung der Führungs- und Managementkompetenzen der Führungskräfte der teilnehmenden Kanzleien

Übersicht Trainingsinhalte

| Treffen | Selbst-Management | Mitarbeiterführung | Kanzlei-Management | Kommunikation |
|---------|---|--|--|--|
| #1 | Persönliche Arbeitsmethodik | Besprechungen und Team-Meetings | Team-Budgets, Auftragsplanung und -steuerung | Grundlagen der Kommunikation Teil 1 |
| #2 | Veränderungen erfolgreich bewältigen – Energie gewinnen | Mitarbeitergespräche (Einstellungs-, Karriere- und Gehaltsgespräche) | Professionelle Klientenbesprechungen | Gesprächsführung und Gesprächsvorbereitung |
| #3 | Für Ziele sorgen – Karriereplanung | Führungsrolle – Führungsaufgaben – Führung aus systemischer Sicht | Strategische Planung – neue Geschäftsfelder | Grundlagen der Kommunikation Teil 2 |
| #4 | Beziehungsaufbau – Netzwerk schaffen | Für Ziele sorgen im Team | Auftragsgewinnung - Honorargespräche | Wirkungsvolle Präsentationen Teil 1 |
| #5 | Gut sein, wenn es drauf ankommt – Höchstleistung „Just in time“ | Coaching der Mitarbeiter | Cross-Selling und internes Marketing | Gesprächsführung Kritik üben |
| #6 | <i>Thema nach Wunsch</i> | <i>Thema nach Wunsch</i> | <i>Thema nach Wunsch</i> | Wirkungsvolle Präsentationen Teil 2 |

Grundsätze wirksamer Führung (nach Fredmund Malik – Führen Leisten Leben)

