

# VON EXPERTEN – FÜR EXPERTEN

## EXPERTEN-SHOP



Jetzt das Buch bestellen  
und **kostenfrei** liefern lassen!  
Im Experten-Shop unter  
[www.experten-akademie.de](http://www.experten-akademie.de)

## EXPERTEN-WISSEN

Abonnieren Sie  
jetzt den kosten-  
losen Experten-  
Newsletter unter



[www.experten-akademie.de](http://www.experten-akademie.de)

und Sie erhalten wertvolles  
Experten-Wissen alle 14 Tage  
gratis und einen  
**Seminar-Gutschein**

im Wert von **50,- €!**

## IHR EXPERTEN-SEMINAR

# Leistungssteigerung durch Zielvereinbarungen

Zeitgemäße Mitarbeiterführung in der Praxis

## IHR NUTZEN

- ▶ Sie lernen die Gründe und Vorteile von Zielvereinbarungen kennen.
- ▶ Wir zeigen Ihnen, wie Sie Feedback- und Fördergespräche als unverzichtbare Führungsinstrumente nutzen.
- ▶ Sie erfahren, wie Sie die Unternehmensziele mit den Bedürfnissen der Mitarbeiter im Motivationsprozess koordinieren.

## IHRE EXPERTIN

### Gundula Schramm

Managementberaterin und anerkannte  
Expertin für Mitarbeiterführung

Veranstalter

## IHRE EXPERTIN



**Gundula Schramm**

Managementberaterin

Nach ihrem Studium der Verwaltungswirtschaft und Volkswirtschaft arbeitete Frau Gundula Schramm im IT- und Personalbereich der Deutschen Post AG sowie in der Erwachsenenbildung.

Seit 1993 leitet sie ein Beratungsunternehmen mit den Arbeitsschwerpunkten Distribution, strategische Unternehmensplanung, Personalentwicklung und Change Management.

Frau Schramm arbeitete bereits in zahlreichen nationalen und internationalen Projekten für die Automobil- und Pharmaindustrie als auch im Dienstleistungsbereich. Sie legt besonderen Wert auf praxisnahe Trainings ohne theoretische Grundlagen zu vernachlässigen.



## IHR EXPERTEN-SEMINAR

### Leistungssteigerung durch Zielvereinbarungen

#### Zeitgemäße Mitarbeiterführung in der Praxis

Sie lernen Zielvereinbarungen als wesentliches Element im Führungsalltag einzusetzen sowie durch realistische Ziele im fachlichen und persönlichen Bereich die Mitarbeiter zu steuern und zu motivieren und deren Leistungen dauerhaft zu verbessern.

Zielvereinbarungs-Korrektur und Kritikgespräche werden intensiv trainiert. Sie haben die Möglichkeit Ihre bisherigen Zielvereinbarungen vorzustellen und gemeinsam zu verbessern.

In Gruppenarbeiten wird das Vorgehen beim Zielvereinbarungsprozess und bei den Mitarbeitergesprächen geübt und diskutiert.

Ziel ist es, dass Sie die Führungsaufgabe „Zielvereinbarung“ für Ihre Mitarbeiter motivierend einsetzen und dadurch eine Effizienzsteigerung in den Bereichen Arbeitsquantität und Arbeitsqualität erreichen.

## INHOUSE-TRAINING

**Erfolg kommt nicht von allein.  
Bestellen Sie ihn ins Haus!**

Unsere Experten kommen gern zu Ihnen. Dieses und andere Experten-Seminare führen wir auch speziell nur für Ihre Mitarbeiter in Ihrem Unternehmen durch.

Wir beraten Sie gern und erstellen für Sie ein individuelles Angebot. Einfach anrufen unter:  
**0 89 / 12 23 89 - 490**

## DER TEILNEHMERKREIS

Dieses Experten-Seminar richtet sich an alle Führungskräfte, die mit Zielvereinbarungen führen oder dies planen.

Dazu zählen vor allem

- Geschäftsführer und Vorstände
- Bereichs- und Abteilungsleiter
- Teamleiter
- alle Mitarbeiter des Personalbereichs, vor allem von Unternehmen die Führen mit Zielen praktizieren oder zielorientierte Mitarbeitergespräche einführen möchten

#### Begrenzte Teilnehmerzahl

Wir legen großen Wert auf eine angenehme und erfolgsorientierte Atmosphäre und bieten Ihnen, neben der anspruchsvollen Vermittlung von Experten-Wissen, ein Forum für den Erfahrungsaustausch zwischen allen Experten auf höchstem Niveau. Daher begrenzen wir unsere Seminare auf 14 bis 16 Teilnehmer!

## IHRE FRAGEN

**Gerne beraten wir Sie individuell und kompetent.**



Rufen Sie uns einfach an unter folgender Telefonnummer:  
**0 89 / 12 23 89 - 490**

Oder schreiben Sie uns eine E-Mail an folgende Adresse:  
**info@experten-akademie.de**

Alle aktuellen Informationen rund um unsere Experten-Seminare und -Lehrgänge finden Sie auch im Internet unter:  
**www.experten-akademie.de**

## IHR PROGRAMM

- ▶ **Allgemeine Grundlagen zum Thema Zielvereinbarungen**
  - Wie gehe ich konkret mit der Planung der Aufgaben meines Führungsbereichs vor?
  - Warum sind Ziele wichtig?
  - Für welche Bereiche können Ziele vereinbart werden?
  - Was will ich durch zielorientiertes Führen erreichen?
  - Wie erarbeite ich mit meinen Mitarbeitern Ziele?
- ▶ **Zielvereinbarungen im Leistungs- und Verhaltensbereich des Mitarbeiters**
  - Das Jahres-Feedbackgespräch als wichtige Basis zur Vereinbarung von Zielen im persönlichen Bereich
  - Beispiele von zielorientierten Jahres-Feedbackbögen
  - Wie bereite ich ein Zielvereinbarungsgespräch vor?
  - Wie verhalte ich mich im Gespräch?
  - Welche meiner Verhaltensweisen und Äußerungen bringen mich dem Gesprächsziel näher und welche erschweren ein positives Gesprächsergebnis?
  - Wie beeinflusst meine persönliche Einstellung zum Gesprächspartner das Ergebnis?
- ▶ **Zielvereinbarungen im Leistungsbereich, basierend auf einem unternehmenseinheitlichen Zielprozess**
  - Das unternehmenseinheitliche Zielvereinbarungssystem zur Vereinbarung von Leistungszielen
  - Die Ableitung und Vereinbarung von Einzelzielen mit dem Mitarbeiter
  - Welche Phasen umfasst „Führen mit Zielen“?
  - Der individuelle Prozess im Jahresablauf
  - Häufige Fehler im Zielvereinbarungsprozess
  - Wie führe ich Zielerreichungs- bzw. Ergebnisabweichungsgespräche?
  - Feststellen der Ursachen bei Ergebnisabweichungen und Folgerungen daraus
  - Die Rolle des Mitarbeiters bei Ergebnisabweichungen
  - Welche Möglichkeiten stehen mir zur Verfügung, um meine Mitarbeiter zu motivieren?
  - Die Vorteile und Probleme der leistungsorientierten Vergütung

### GET-TOGETHER

Im Anschluss an den ersten Seminartag laden wir Sie von 17.30 bis 19.30 Uhr herzlich zu einem Get-together ein, um die gewonnenen Erkenntnisse in lockerer Atmosphäre gemeinsam zu vertiefen.

## UNSERE LEISTUNGEN

- ▶ Ihr persönliches Experten-Zertifikat
- ▶ Seminarband mit allen wichtigen Unterlagen
- ▶ Zwei Mittagessen
- ▶ Vier Kaffeepausen sowie Getränke während des Seminars
- ▶ Get-together am ersten Abend von 17.30 bis 19.30 Uhr

## IHR EXPERTEN-ZERTIFIKAT

Im Anschluss an das Experten-Seminar erhalten Sie Ihr persönliches Experten-Zertifikat. Dieses weist Sie als Experte aus und ist ein wertvoller Nachweis für Ihre Unterlagen.

## IHRE ERFOLGS-GARANTIE



„Ein sehr gutes Seminar, das mit dieser Seminarleiterin jederzeit weiterempfohlen werden kann.“

Kai Halter,  
ebm-papst Mulfingen GmbH & Co. KG

„Sehr professionell und hilfreich!“

Stefan Kullmann,  
WMD Service & Vertrieb GmbH

„Ich nehme einige sehr positive Anregungen mit und freue mich diese in der Praxis anzuwenden.“

Kai Gilbert,  
Additive GmbH



## IHR SEMINARABLAUF

Zeit	Erster Seminartag	Zeit	Zweiter Seminartag
09.00	Begrüßungskaffee		
09.30	Seminarbeginn	08.30	Seminarbeginn
11.00–11.30	Kaffeepause	10.30–11.00	Kaffeepause
13.00–14.00	Mittagessen	12.30–13.30	Mittagessen
15.30–16.00	Kaffeepause	15.00–15.30	Kaffeepause
17.30	Ende des ersten Tages	16.30	Ende des Seminars
17.30–19.30	<b>Get-together</b>		

## WIR ÜBER UNS

### UNSERE AKADEMIE

steht für Weiterqualifizierung, Know-How- und Kompetenzentwicklung auf höchstem fachlichen Niveau mit einem außergewöhnlich hohen ROI. Resultat: Herausragende Performance und wertvolles Experten-Wissen in allen Bereichen mit rasanter Dynamik und hohem Geschäftspotenzial.

### UNSERE LEITPHILOSOPHIE

lautet „Von den Besten lernen“, Beratung, Qualifizierung und Wissen von Experten für Experten!

#### ► Professionell

Unter dem Motto „One Face to the Customer“ bieten wir Ihnen Leistungen anerkannter Experten aus einer Hand. Unsere Experten sind Trainer, Berater und Coaches aus Leidenschaft und haben Spaß an dem, was wir tun. Vertrauen, Offenheit und Transparenz hat für uns oberste Priorität.

#### ► Innovativ

Wir sind bei unseren Kunden, Partnern und Mitkonkurrenten als fairer, empathischer und zuverlässiger Partner bekannt, der neue Akzente setzt. Unsere Experten vermitteln führendes Best-Practice-Wissen und langjährige Erfahrung zur sofortigen Anwendung und Umsetzung in effektive Lösungen.

#### ► Erfolgreich

Wir begreifen unsere Kunden als Partner und nehmen Ihren Erfolg ernst! Unsere Leistungen müssen zu erkennbaren Success Stories bei unseren Kunden führen und lassen uns daran messen. Denn Erfolg kommt heute nicht von allein: Vorsprung entscheidet!

### UNSERE KUNDEN

kommen zu uns mit individuellen, einzigartigen Anforderungen und Bedürfnissen, aber immer mit dem gleichen herausfordernden Ziel: bessere und messbare Ergebnisse für ihre fachliche und soziale Kompetenz. Auf unsere führenden Experten sowie unseren professionellen Service vertrauen Marktführer und Hidden Champions – warum nicht auch Sie?

### UNSER PORTFOLIO

#### ► Beratung

Gemeinsam mit unseren Kunden erarbeiten unsere anerkannten Experten individuelle Lösungen, Konzepte und Prozesse für unsere Kunden zur Sicherung Ihrer Wettbewerbsfähigkeit.

#### ► Qualifizierung

Unsere Seminare, Lehrgänge und Tagungen bieten unseren Kunden einen besonderen Zugang zu herausragendem Experten-Wissen. Unsere führenden Experten kommen mit ihrem Best-Practice-Know-How aber auch ins Haus.

#### ► Wissen

Unsere Bücher, Publikationen und Ratgeber bieten unseren Kunden wichtige Erkenntnisse mit wertvollen Experten-Tipps. Ob nun Orientierungs- und Entscheidungshilfen oder Impulse und Trends, die Maßgabe ist immer gleich: Vorsprung entscheidet!



## WEITERE SEMINARE FÜR IHREN ERFOLG

#### ► Anti-Ärger-Training

mit der Gründerin des Anti-Ärger-Instituts Ramona Wonneberger

#### ► Die Führungskraft als Coach

mit der Managementberaterin Gundula Schramm

#### ► Teams zu Höchstleistungen führen

mit dem sportpsych. Trainer der Damen-Hockey-Nationalmannschaft Axel Esser

**Fordern Sie jetzt unverbindlich das ausführliche Programm an!**

Telefonisch unter: **0 89 / 12 23 89- 490**  
oder per E-Mail an:  
**info@experten-akademie.de**

## PREMIUM-PARTNER



# IHRE ANMELDUNG

Bitte senden Sie Ihre Anmeldung **per Fax** an **0 89/12 23 89-200**  
oder melden Sie sich **online** an unter **www.experten-akademie.de**

**JA**, ich möchte mich anmelden zum Experten-Seminar

## Leistungssteigerung durch Zielvereinbarungen

26. und 27.06.2007 in München

27. und 28.09.2007 in Frankfurt

### Erster Teilnehmer

Name, Vorname  
Position/Funktion  
E-Mail  
Telefon

### Zweiter Teilnehmer

Name, Vorname  
Position/Funktion  
E-Mail  
Telefon

### Firmendaten

Firma  
Straße  
Telefon

Branche  
PLZ, Ort  
Telefax

Unternehmensgröße  bis 100 MA  100 bis 1.000 MA  über 1.000 MA

### Rechnungsanschrift (falls abweichend von den Firmendaten)

Firma/Abteilung  
Straße

Name, Vorname  
PLZ, Ort

### Bemerkungen

- JA**, ich möchte
- kostenfreie und unverbindliche Infos zum Experten-Club!
  - kostenfreie und unverbindliche Infos für Partner, Aussteller und Sponsoren!
  - kostenfreie und unverbindliche Infos zum Experten-Kongress 2007!
  - ein kostenfreies Probe-Abo der t&m – technologie & management!
  - folgendes Buch bestellen:

Es gelten die allgemeinen Geschäftsbedingungen der Deutschen Experten-Akademie (DEAK) wie unter: [www.experten-akademie.de](http://www.experten-akademie.de)



Ort, Datum

Unterschrift

### Wie wurden Sie auf uns aufmerksam?

- E-Mail Einladung vom\*
- Anzeig in\*
- Personalentwicklung
- Seminareintrag in\*
- Internethinweis auf\*
- Messe-Auftritt auf\*
- Google-Recherche nach\*
- Pressehinweis in\*
- Postalische Einladung vom\*
- Empfehlung von\*
- TV-Spot auf\*
- Newsletter von\*

\* bitte mit detaillierter Angabe, **wie und wo** Sie auf uns aufmerksam wurden



ICCOM International GmbH  
Lothstraße 15  
80335 München

fon 089 / 12 23 89-100  
fax 089 / 12 23 89-200  
mail [hello@iccom.de](mailto:hello@iccom.de)  
net [www.iccom.de](http://www.iccom.de)

### IHRE INVESTITION

Die Seminargebühr beträgt EUR 1.190,-.  
Alle Preise verstehen sich zzgl. der gesetzl. MwSt.

#### Frühbucher-Rabatt

Bei Anmeldung bis acht Wochen vor Seminarbeginn erhalten Sie einen Frühbucher-Rabatt von **EUR 100,-**.

#### Gruppen-Rabatt

Bei gleichzeitiger Anmeldung eines zweiten Teilnehmers des gleichen Unternehmens erhalten Sie einen Gruppen-Rabatt von **EUR 50,-** und ab dem dritten sowie jeden weiteren **EUR 100,-**.

#### Sonder-Rabatt

Verfügen Sie oder Ihre Personalentwicklung über einen **Gutschein**, senden Sie uns diesen bitte postalisch an unten stehende Adresse zurück.

### INHOUSE-TRAINING

Erfolg kommt nicht von allein. Bestellen Sie ihn ins Haus! Unsere Experten kommen gern zu Ihnen. Unsere Experten-Seminare führen wir auch speziell nur für Ihre Mitarbeiter in Ihrem Unternehmen durch. Wir beraten Sie gern und erstellen für Sie ein individuelles Angebot.

### VERANSTALTUNGSORT

Unsere Seminar-Center befinden sich in den Premium-Hotels **ArabellaSheraton** und **NH Hotels**. Für unsere Teilnehmer steht ein begrenztes Kontingent zu besonderen Konditionen zur Verfügung.

Sie erhalten nach Eingang Ihrer Anmeldung eine Anmeldebestätigung, mit ausführlichen Informationen zum Veranstaltungsort und zur Zimmer-Buchung.

### STORNIERUNG/UMBUCHUNG

Bei Rücktritt von der Anmeldung bis vier Wochen vor Veranstaltungsbeginn (Eingang beim Veranstalter) sind EUR 150,- als Stornogebühr zu entrichten, danach wird die gesamte Seminargebühr fällig. Die Stornierungserklärung bedarf der Schriftform. Die Nennung eines Ersatzteilnehmers ist kostenfrei jederzeit möglich.

Eine Umbuchung auf den nächsten Seminar-Termin ist bis sechs Wochen vor Veranstaltungsbeginn kostenfrei. Bis zwei Wochen vor Veranstaltungsbeginn wird eine Gebühr in Höhe von EUR 150,- fällig. Danach ist keine Umbuchung mehr möglich. Die Gebühren entfallen, wenn die Umbuchung aus Gründen erfolgt, die die Deutsche Experten-Akademie (DEAK) zu vertreten hat. Dem Teilnehmer steht in diesem Falle ein Rücktrittsrecht zu. Weitergehende Ansprüche, insbesondere auf Aufwendungsersatz (Stornogebühren für gebuchte Anreise oder Hotel), bestehen nicht.

### HAFTUNG

Der Veranstalter übernimmt keine Haftung für Verlust oder Schäden, die im Zusammenhang mit der Teilnahme an den Veranstaltungen entstehen.

## IHR INTERESSE AN EXPERTEN-SEMINAREN

Fordern Sie jetzt kostenlos ausführliche Informationen an!

Per Fax 0 89/12 23 89-200



## KOMMUNIKATION &amp; SOFT SKILLS

- Anti-Ärger-Training: Ärgern, Ändern oder Akzeptieren**  
Anti-Ärger-Training für mehr Erfolg im Beruf und persönlichen Leben

---

- Ihr Auftritt, bitte!**  
Professionelles Medien- und Präsentationstraining vom Fernsehprofi – so sind Sie von der ersten Minute an präsent

---

- Körpersprache: Wirkung. Immer. Überall.**  
Die Macht einer überzeugenden Darstellung mit Charme und Charisma

---

- Mit Biss zum Erfolg: Die Peperoni-Strategie**  
Durchsetzungsstärke und Souveränität im Berufsleben

---

- Mit mehr Stimme zum vollen Erfolg**  
Wie Sie Ihr Stimmpotenzial eindrucksvoll und überzeugend nutzen

## MANAGEMENT &amp; FÜHRUNG

- Business-Excellence am Beispiel TOYOTA**  
Erfolgs-Strategien und Methoden von TOYOTA in Produktion, Lieferantenmanagement und Personalführung

---

- Change Management als Führungsaufgabe**  
Veränderungsprozesse erfolgreich gestalten

---

- Die Führungskraft als Coach**  
Grundlagen moderner, coachingorientierter Führung

---

- Leistungssteigerung durch Zielvereinbarungen**  
Zeitgemäße Mitarbeiterführung in der Praxis

---

- Mit Ideenmanagement zu Innovationen**  
Mehr Wettbewerbsfähigkeit durch kreative Mitarbeit

---

- Teams zu Höchstleistungen führen**  
Durch erfolgreiche Teamführung neue Leistungspotenziale erschließen

## MARKETING &amp; VERTRIEB

- Marketing für Ingenieure**  
Grundlagen der Marketingpraxis

---

- Zertifizierte/r Marketing-Manager/in (DEAK)**  
Die Praxis des strategischen und operativen Marketings

## PERSONAL &amp; ORGANISATION

- Kandidatenanalyse und Interviewtechnik zur Bewerberauswahl**  
unter Berücksichtigung des Allgemeinen Gleichbehandlungsgesetzes (AGG)

---

- Der Personalleiter der Zukunft**  
Neue Herausforderungen für das betriebliche Personalmanagement aufgrund des ökonomischen Umbruchs und demografischen Wandels

## PROJEKTMANAGEMENT

- Mit Critical Chain Projektmanagement zu höchster Performance**  
Wie Sie mit neuen Planungsmethoden Projekte beschleunigen und Kosten senken

---

- Projekte erfolgreich führen mit integraler Kommunikation**  
Wie Sie mit ganzheitlicher Kommunikation Projekte in Time, Budget und Quality führen

## Ihre Kontaktdaten

Name, Vorname

Firma

Straße

Telefon

Position/Funktion

Branche

PLZ, Ort

E-Mail

## Wie wurden Sie auf uns aufmerksam?

- E-Mail Einladung vom\*  Google-Recherche nach\*
- Anzeige in\*  Pressehinweis in\*
- Personalentwicklung  Postalische Einladung vom\*
- Seminareintrag in\*  Empfehlung von\*
- Internethinweis auf\*  TV-Spot auf\*
- Messeauftritt auf\*  Newsletter von\*

\*detaillierte Angabe, wie und wo Sie auf uns aufmerksam wurden