

■ Seminardaten

Umfang

6 x 2 Seminartage, jeweils freitags und samstags
von 09:00 bis 17:00 Uhr

Zeitraum

Baustein 1: 29./30. Januar 2027

Baustein 2: 26./27. Februar 2027

Baustein 3: 12./13. März 2027

Baustein 4: 16./17. April 2027

Baustein 5: 21./22. Mai 2027

Baustein 6: 18./19. Juni 2027

Preis

Entgelt für die Gesamtmaßnahme: 3.100,00 €

Entgelt je Modul: 575,00 €

■ Beratung



Sandra Baumann

Telefon: 0441 2220-421

E-Mail: sandra.baumann@
oldenburg.ihk.de

■ Anmeldung



Nazlican Mersinlioglu

Telefon: 0441 2220-424

E-Mail: nazlican.mersinlioglu@
oldenburg.ihk.de



Die Anmeldung erfolgt über unsere
Internetseiten:
www.ihk.de/oldenburg/SFUEH

Besuchen Sie uns auch auf
LinkedIn und Instagram:



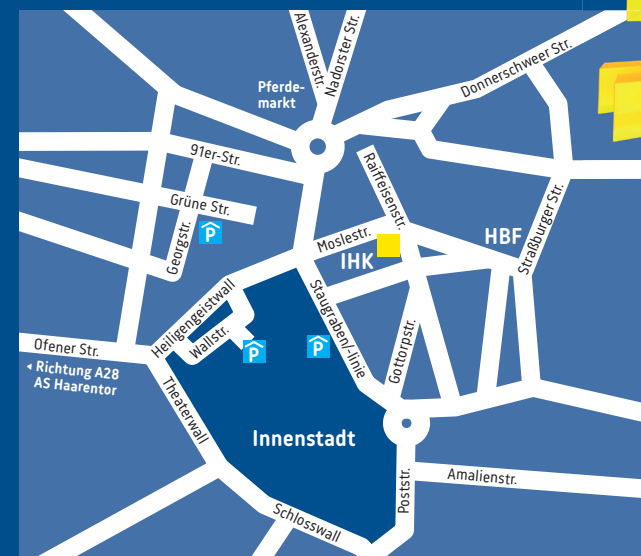
[instagram.com/
ihk.weiterbildung.oldenburg](https://www.instagram.com/ihk.weiterbildung.oldenburg)



[linkedin.com/
company/ihk-oldenburg](https://www.linkedin.com/company/ihk-oldenburg)



**IHK ■ Die Weiterbildung
schafft Perspektiven**



Oldenburgische Industrie- und Handelskammer

Moslestraße 6, 26122 Oldenburg

Parkmöglichkeiten in der Nähe:

- Parkhaus Heiligengeist-Höfe
- CityParkhaus, Staulinie 10
- Parkhaus am Waffenplatz, Waffenplatz 4



**Oldenburgische
Industrie- und Handelskammer**



**Oldenburgische
Industrie- und Handelskammer**

IHK-Führungs- training

**Aus Potenzial Kompetenz entwickeln –
ein Sechs-Stufen-Programm**

- Führungsverhalten und Führungspersönlichkeit
- Gesprächsführung und Konfliktbewältigung
- Persönliche Arbeitstechniken
- Rhetorik und Präsentationstechniken
- Argumentations- und Verhandlungstechniken
- Innovations- und Projektmanagement
- IHK-Zertifikats-Abschluss



■ Ausblick

Führungskräfte sind im wahrsten Sinne des Wortes entscheidend für den Erfolg. Sie prägen die Kultur und das Miteinander im Unternehmen, entschärfen Konflikte, formulieren Ziele, gestalten Prozesse, sorgen für reibungslose Abläufe, geben Impulse im Innovationsprozess, bahnen Geschäfte an, verhandeln nach innen und außen u. v. m.

Eine systematische Vorbereitung auf diese herausragenden Anforderungen passiert in Studium und Berufsbildung eher marginal.

Die bundeseinheitliche Trainingsreihe stärkt durch ihren ausgewogenen und vielfältigen Aufbau die Kompetenz für eine moderne und nachhaltige Führungsarbeit.

■ Zielgruppe

Das IHK-Führungstraining „Aus Potenzial Kompetenz gewinnen“ legt ein solides Fundament, damit sich (Nachwuchs-)Führungskräfte bis hin zu Unternehmensleitungen für diese Rolle spürbar besser gewappnet fühlen.

■ Seminarinhalte

Baustein 1

Führungsverhalten und Führungspersönlichkeit

Sie lernen und trainieren zeitgemäße Führungsinstrumente. Ihr eigenes Verhalten überprüfen Sie und ziehen Konsequenzen für ein situativ angemessenes und stärker mitarbeiterorientiertes Führungsverhalten. Dadurch gelingt es Ihnen besser, Mitarbeitende an Zielen ausgerichtet zu motivieren und zu Erfolgen zu führen.

Baustein 2

Gesprächsführung und Konfliktbewältigung

Der direkte Kontakt und die Art der Gesprächsführung prägen maßgeblich die Beziehung und die Arbeitsergebnisse im Verantwortungsbereich. Für Sie als Führungskraft ist es daher entscheidend, Ihre Kommunikation zielorientiert auszurichten, Mitarbeitergespräche als Führungsinstrument effektiv zu nutzen und in Konfliktsituationen zu tragenden Lösungen zu gelangen. Sie trainieren das souveräne Verhalten in alltäglichen und fordernden Situationen, überdenken Ihre Gesprächsführung und erhalten Anregungen für noch mehr Wirkung und Effizienz.

Baustein 3

Persönliche Arbeitstechniken

Nur durch Effizienz und Effektivität können Sie als Führungskraft den komplexen Anforderungen bei zunehmender Arbeitsverdichtung gerecht werden. Sinnvoll planen, Prioritäten setzen, Unerwartetes richtig einordnen und lösen, Aufgaben verteilen und deren Bearbeitung sichern, Stress vermeiden oder angemessen damit umgehen – das sind einige Anforderungen, die an Sie gerichtet werden. Sie erfahren und trainieren, wie Sie den eigenen Arbeitsbereich besser organisieren können, welche Teampotenziale Sie erschließen sollten und wie Sie Ihre Zeit besser planen und nutzen.

Baustein 4

Rhetorik und Präsentationstechniken

Mitarbeitende für die gemeinsame Sache begeistern und motivieren: das ist Führungsaufgabe! Das gelingt umso besser, wenn Sie Ihre Rhetorik auf den Empfänger ausrichten. Präsentationstechniken verstärken Ihren persönlichen Auftritt. Gekonntes Visualisieren hilft, Zielsetzungen und Sachverhalte irritationsfreier zu vermitteln. Sie lernen, noch wirkungsvoller aufzutreten und stellen Ihre Zielsetzungen praktikabel und bildhaft dar. Das überzeugt und macht Ihre Aufgabe klarer für Ihre Adressaten.

Baustein 5

Argumentations- und Verhandlungstechniken

Nicht nur sprechen, sondern überzeugen! Wie lassen sich Verhandlungssituationen mit einem guten Gefühl gewinnen? Psychologische Grundlagen ermöglichen es Ihnen, Ihre Gesprächstechnik zu optimieren und durch eine geschickte Argumentation zum Ziel zu gelangen. Sie erarbeiten sich eine solide Basis für mehr Erfolg in Diskussionen, Besprechungen und Konferenzen. Das sorgt für mehr Zufriedenheit, gute Ergebnisse und einen wirkungsvollen Umgang mit Ihren persönlichen Ressourcen.

Baustein 6

Innovations- und Projektmanagement

Pragmatische Problemlösungs- und Entscheidungstechniken öffnen Sie noch intensiver für neues. Sie werden durch dieses Training systematischer an komplexe Aufgabenstellungen herangehen und sich der Aufgabenstellungen an Ihre Führungsrolle bewusst. In der Projektleitung überzeugen Sie durch passgenaue Arbeitstechniken, Klarheit und Überzeugungskraft im Ablauf sowie bedarfsgerechte Kommunikation. Sie behalten den Überblick, finden kreative Lösungen, erkennen gruppendynamische Prozesse und führen zielorientiert.