



DGFP

DEUTSCHE GESELLSCHAFT
FÜR PERSONALFÜHRUNG E. V.

GENERAL MANAGEMENT PROGRAMM
VERÄNDERUNGEN GESTALTEN
WERTE SCHAFFEN
FÜHRUNGSPERSÖNLICHKEIT ENTWICKELN

TERMINE 2012



GENERAL MANAGEMENT PROGRAMM

VERÄNDERUNGEN GESTALTEN – WERTE SCHAFFEN

Wer als Unternehmensführer gute Entscheidungen treffen und die Entwicklung seines Unternehmens positiv beeinflussen will, braucht Grundlagen: Management-Know-how auf der einen Seite, Persönlichkeit auf der anderen. Beides entwickelt unser General Management Programm: Sie lernen darin die wichtigsten Funktionen der Unternehmenssteuerung kennen und erproben deren Instrumente. Im Zentrum steht der Grundsatz der Erfahrungsorientierung: Nur was dem Praxistest Stand hält, hilft Ihnen im Managementalltag, und nur was Sie exemplarisch angewendet haben, werden Sie authentisch nutzen!

Das erste Modul des General Management Programms eröffnet Ihnen neue Perspektiven unternehmerischen Denkens und Handelns und schärft den Blick für die Rahmenbedingungen. Sie werden dafür sensibilisiert, systematisch in die geschäftliche Zukunft zu schauen und die entscheidenden Werttreiber zu identifizieren. Auf der Grundlage belastbarer Annahmen lernen Sie, herausfordernde Ziele und langfristige Strategien zu entwickeln und diese – unterstützt durch entsprechende Messgrößen – in Erfolg versprechende Projekte umzusetzen.

Ausgehend von den Überlegungen zur strategischen Planung und vom Management der Werttreiber thematisiert das zweite Modul den Umgang mit Veränderungen, die richtige Ansprache der Kunden und das Agieren im internationalen Kontext. Es lenkt den Blick auf die vielfältigen Potenziale, die in Mitarbeitern als Erfolgsfaktor im Unternehmen stecken. Sie lernen Methoden, Prozesse und Werkzeuge kennen, mit denen Sie interne Veränderungen vorantreiben und gestalten können. Sie lernen, wie Mitarbeiter – die überzeugend geführt werden wollen – motiviert, gefördert und einbezogen werden können. Der Blick auf die Kundenerwartungen und den globalen Kontext unternehmerischen Handelns erweitert den Handlungsrahmen und rundet das Intensivprogramm für ein professionelles General Management ab.



ZIELGRUPPE

Dieses ganzheitlich ausgerichtete Programm richtet sich an Führungskräfte, die sich die neuesten Kenntnisse der Unternehmensführung aneignen, ihr Führungsprofil schärfen und in intensivem Erfahrungsaustausch lernen wollen, um sich so eine weitere Basis für eine erfolgreiche Laufbahn zu schaffen.

- **Führungskräfte**, die auf eine umfassendere Aufgabe mit Ergebnisverantwortung vorbereitet werden sollen
- **High Potentials**, die im Rahmen von ganzheitlichen Managemententwicklungsprogrammen gefördert werden sollen
- **Verantwortliche in zentralen Funktionen**, die ein umfassendes unternehmerisches Verständnis benötigen

- FÜHRUNGSPERSÖNLICHKEIT ENTWICKELN

MODUL I:

ZUKUNFT DENKEN – WERTTREIBER ERKENNEN – STRATEGIEN ENTWICKELN

SONNTAG UND MONTAG

Beginn am Sonntag: 17.00 Uhr

Get-together und Teambuilding

Zukunftsmanagement

- 12 Megatrends – Welchen großen Veränderungen müssen wir uns stellen?
- Innovationsprozesse nach der Balanced Innovation Methode
- Cross-Innovation Game – Kreative Entwicklung von Geschäftsideen
- Entwicklung einer Unternehmensvision

Am Montagabend

Unternehmensmarktplatz

DIENSTAG UND MITTWOCH

Strategisches Management

- Strategische Vision und Leitlinien definieren – Ziele managen
- Von der Strategie über die strategische Zielplanung zur Strategieimplementierung
- Indikatoren und Analyseinstrumente zur Einschätzung der Umweltbedingungen und Unternehmenspotenziale

Am Mittwochabend

Unternehmensmarktplatz

HINWEISE

Das General Management Programm besteht aus zwei Modulen, die inhaltlich aufeinander aufbauen und innerhalb von sechs bis acht Wochen stattfinden. Die Module können einzeln gebucht werden.

Das Seminar startet jeweils am Sonntag um 17.00 Uhr. Das erste Modul endet am Freitag gegen 17.00 Uhr; das zweite Modul am Samstag um 17.00 Uhr, gefolgt von einer kulturellen Abendveranstaltung bis ca. 21.00 Uhr. Es wird ein interessantes Rahmenprogramm angeboten, das auch die Abende einschließt.

DONNERSTAG

Strategie und Taktik des Verhandeln

- Gesprächstechniken und Denkansätze für erfolgreiches Verhandeln
- Verhandlungsstil/-profil und ihre Auswirkungen
- Deeskalation und Kompromisse
- Die Kunst, sich selbst zu beobachten
- Die Bedeutung präziser Wahrnehmung und Verhaltenssteuerung

Am Donnerstagabend

Kamingespräch „Work-Life-Balance“

FREITAG

Wertorientierte Unternehmensführung / Controlling als Führungsaufgabe

- Messgrößen und Einflussfaktoren
- Entscheidungskriterien für Maßnahmen zur Veränderung des Unternehmenswertes
- Shareholder-Value als Indikator für den Unternehmenswert und -erfolg
- Kritische Erfolgsfaktoren und ihr Wirkungszusammenhang: Das Konzept der Balanced Scorecard
- Aktive Ergebnissteuerung und Controlling
- Effizienz und Effektivität durch Risiko- und Projektcontrolling

Das General Management Programm beginnt an einigen Wochentagen um 7.00 Uhr mit einem gemeinsamen Fitnesstraining unter Anleitung eines Personal Trainers.

Die Beiträge zu „Global Management“ und „Intercultural Management“ werden in Englisch gehalten. Das Thema „Etikette im Business“ wird praxisnah durchgeführt und findet am Samstag im zweiten Modul statt. Die Partner der Seminarteilnehmer sind herzlich eingeladen, an diesem Part teilzunehmen.



MODUL II: **VERÄNDERUNGEN GESTALTEN – POTENZIALE NUTZEN – GLOBAL HANDELN**

SONNTAG UND MONTAG

Beginn am Sonntag: 17.00 Uhr

Organisationsentwicklung und Changemanagement

- Grundlagen für das nachhaltige Management von Veränderungsprozessen
- Changemanagement als Modell: Die acht entscheidenden Hebel
- Architektur erfolgreicher Veränderungsprojekte
- Methoden in Veränderungsprozessen

Am Montagabend

Erfahrungsaustausch zu aktuellen Themen

DIENSTAG

Marketingmanagement/Customer Relationship Management

- Marketing als Konzept: Marketing machen versus Marketing denken
- Die Informationsseite des Marketing: Gewinnung und Auswertung relevanter Marktinformationen
- Die Aktionsseite des Marketing (1): Management von Wettbewerbsvorteilen
- Die Aktionsseite des Marketing (2): Die Marketing-instrumente im Überblick
- Transaktions- versus Beziehungsmarketing: Bedeutung und Stellhebel der Kundenbindung
- Die Erfolgsseite des Marketing: Ansatzpunkte und Herausforderungen im Marketingcontrolling

Am Dienstagabend

Persönlichkeitsentwicklung ganz persönlich

MITTWOCH

Führung und Kommunikation

- Grundprinzipien und Grundverständnis von Führung
- Führung und Persönlichkeit
- Situatives Führen
- Ziele motivierend kommunizieren
- Konflikte managen, Widerstände auflösen

DONNERSTAG

Human-Resources-Management

- Prozesse und Methoden eines zukunftsorientierten Personalmanagements
- Rolle des Managements bei der Bindung und Förderung von Mitarbeitern
- Mobilisierung von Ressourcen in Zeiten demografischen Wandels
- Rolle der Führungskraft in den Prozessen nachhaltiger Personalarbeit

Am Donnerstagabend

Grundlagen des Arbeitsrechts

FREITAG

Global Business

- Entrepreneurship: Global business as basic conditions
- Differences in international political economics
- Competitiveness and other hard facts in international business
- Research in global strategic management

Intercultural Management

- Management across intercultural boundaries
- Respect and courtesy: the fundamental pillars of intercultural cooperation
- Tolerance – the key of intercultural communication
- The role of an intercultural manager

SAMSTAG

Etikette im Business (Partner/innen-Wochenende)

- Dresscode: Der korrekte Auftritt
- Small Talk im Business
- Einladungen aussprechen und annehmen
- Aktuelle Umgangsformen im Geschäftsleben

Kultureller Event mit anschließendem Abendessen – Ausklang

Ende: Samstagabend, ca. 21.00 Uhr

TERMINE UND VERANSTALTUNGSORTE

Termin	Modul	Ort	Referent	Sem.-Nr.
04.03. - 09.03.	1	Münster	1)	4012403
22.04. - 28.04.	2			4012405
20.05. - 25.05.	1	Mettmann	2)	4012402
24.06. - 30.06.	2			4012404
23.09. - 28.09.	1	Münster	3)	4012401
11.11. - 17.11.	2			4012409

METHODEN

Komprimiertes Praxiswissen: Dieses anspruchsvolle Programm geht von der aktiven Beteiligung der Teilnehmer aus. Die Inhalte werden in Lehrgesprächen und praktischen Übungen mit Teilnehmerpräsentation erarbeitet und in Gruppenarbeiten sowie konkreten Fallstudien eingeübt.

Lernen von anderen durch Erfahrungsaustausch und Feedback: Die Teilnehmer stammen aus Unternehmen verschiedener Branchen und bekleiden dort unterschiedliche Funktionen. Die Teilnehmer präsentieren ihr Unternehmen und ihren Aufgabenbereich während des Programms im Rahmen eines Unternehmensmarktplatzes. Der intensive Austausch über Möglichkeiten des Führens, Werthaltungen und Erfolgsrezepte macht den Erfahrungsschatz der Teilnehmer transparent und für alle nutzbar.

In den **Abendveranstaltungen** erhalten die Teilnehmer Praxisimpulse von Experten und Persönlichkeiten aus unterschiedlichen Unternehmen und Berufsfeldern.

In den Tagesabläufen sind ein an den persönlichen Neigungen orientiertes **morgendliches Fitnessstraining** mit einem Personal Trainer sowie **Fitnesspausen** während des Tages integriert.

Die Lebenspartner sind eingeladen, am Programmende – am Samstag – am Seminargeschehen teilzunehmen.

REFERENTEN

Mario Biel 1-3)

Coach, Trainer, Berater und Bergsteiger,
VISENT Vision und Entwicklung, Neuffen

Prof. Dr. Klaus-Peter Franz 1-3)

Heinrich-Heine-Universität Lehrstuhl für Betriebswirtschaftslehre, insbes. Unternehmensprüfung und Controlling,
Düsseldorf

Stefan Heuer 2)

Seniorberater,
Schubert Management Consultants GmbH und Co. KG, Köln

Dr. Rajan R. Malaviya 2)

Direktor, IWP Institut für Wirtschaft und Politikberatung,
Frankfurt am Main

Anke Quittschau 1-3)

Trainerin und Beraterin, korrekt! Anke Quittschau & Christina Tabernig GbR, Königstein im Taunus

Dr. Stefan Röhrborn 1-3)

Fachanwalt für Arbeitsrecht,
Röhrborn Biester Juli – Arbeitsrecht, Düsseldorf

Uwe Rotermund 1-3)

Geschäftsführer / Managing Director,
noventum consulting GmbH, Münster

Prof. Dr. Dr. Helmut Schneider 1-3)

SVI-Stiftungsprofessor für Marketing und Direktmarketing,
Steinbeis-Hochschule-Berlin School of Management and Innovation (SMI), Berlin

Drissia Schroeder-Hohenwarth 1-3)

Inhaberin, DSH International HR, London

Petra Schubert 1), 3)

Geschäftsführerin,
Schubert Management Consultants GmbH und Co. KG, Köln

Lucija Vlahovic 1-3)

Trainerin, Wirtschaftspsychologin,
STRASSER & STRASSER Unternehmensberatung AG, München

Prof. Dr. Martin K. Welge 1-3)

Inhaber des Lehrstuhls Unternehmensführung,
Technische Universität Dortmund

Christa Wöllner-Frick 1-3)

Geschäftsführerin, Aalener Management Zentrum, Aalen



DGFP

DEUTSCHE GESELLSCHAFT
FÜR PERSONALFÜHRUNG E. V.

GENERAL MANAGEMENT PROGRAMM

Veranstalter

Deutsche Gesellschaft für Personalführung e. V.
Niederkasseler Lohweg 16
40547 Düsseldorf

Ansprechpartnerin

Katharina Kuck
Fon 0211 5978-175
Fax 0211 5978-29175
E-Mail kuck@dgfp.de

Service- und Buchungscenter

Fon 0211 5978-0
Fax 0211 5978-149
E-Mail info@dgfp.de

Preis pro Modul

€ 3.495 (für Mitglieder)
€ 3.995 (für Nichtmitglieder)
(inkl. Arbeitsunterlagen)

Hotelreservierung

Wir reservieren ein festes Zimmerkontingent in Hotels zu Sonderkonditionen für die Seminarteilnehmer. Die jeweiligen Preise für Unterkunft und Verpflegung sind nicht in der Seminargebühr enthalten. Die Reservierung des Hotelzimmers erfolgt durch den Teilnehmer selbst. Es wird darauf hingewiesen, dass die Teilnehmer bei nicht stattfindenden Veranstaltungen selbst für die Stornierung ihres Hotelzimmers verantwortlich sind. Generell werden keine Hotelkosten von der DGFP e. V. erstattet.

Organisatorische Rahmenbedingungen

Die besonderen organisatorischen Hinweise zur An- und Abmeldung entnehmen Sie bitte unseren Allgemeinen Geschäftsbedingungen, die Sie unter www.dgfp.de/agb einsehen können.

Anmeldung

Nutzen Sie das beigefügte Formular oder buchen Sie online unter www.dgfp.de/akademie.

Programmänderungen vorbehalten

Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der Deutschen Gesellschaft für Personalführung e. V.

www.dgfp.de

