

Elite Network
of Bavaria



Elitenetzwerk Bayern
Workshops für Studierende und Doktoranden
16. – 18. November 2007
Beilngries, Akademie Bayerischer Genossenschaften
(Leising) www.abg-tagungszentrum.de

Organisation/Kontakt
Geschäftsstelle Elitenetzwerk Bayern
Dr. Anja Lutz
Tel: 089 2186-2610
E-Mail: anja.lutz@stmwfk.bayern.de

Überblick Workshops in Deutsch

| Kurs | Titel/Thema | Trainer | Workshop-Vorbereitung | Informationen zum Trainer | Kursbeschreibung |
|--------|---|---|---|--|------------------|
| Kurs 1 | Selbst- und Fremdführung: Persönlichkeitsentwicklung | Dr. Tobias Constantin Haupt, wiss. Mitarbeiter Ludwig-Maximilians-Universität München, Department Psychologie, Lehrstuhl Persönlichkeitspsychologie | Ausfüllen eines Persönlichkeitsfragebogens (Dauer ca. 40 Minuten) bis 1. Nov. (siehe dazu S. 2 unter „Vorbereitungsphase“) | www.haupt-uni.de haupt@lmu.de | Seite 2-3 |
| Kurs 2 | Verhandlungs- und Beziehungsmanagement | Raimund Schöll, Dipl.-Soziologe, Systemischer Berater | keine | www.schoell-consultingpartner.de | Seite 4 |
| Kurs 3 | Bewerbungstraining: Bewerbungsverfahren erfolgreich meistern | Dipl.-Psychologin Cecily French | keine | Seite 5 | Seite 5 |
| Kurs 4 | Bewerbungstraining: Bewerbungsverfahren erfolgreich meistern | Dipl.-Psychologe Daniel May | keine | Seite 5 | Seite 5 |

Kurs 1:

Selbst- und Fremdführung/ Persönlichkeitsentwicklung:

Die eigene Persönlichkeit entwickeln – in Führung gehen mit sozialer Kompetenz

Dr. Tobias C. Haupt, www.haupt-uni.de; haupt@lmu.de

Erfolgreiche Führung von Mitarbeitern und Anderen setzt kompetente Führung der eigenen Person voraus. Ziel des Workshops ist daher ein maßgeschneidertes Training/Coaching der Persönlichkeit in Hinblick auf die Übernahme von Führungsaufgaben im Studium und späteren Berufsleben.

Vorbereitungsphase: Erhebung/Auswertung des Persönlichkeitsprofils

Das Workshopkonzept bietet den Teilnehmern ein Forum zur intensiven Auseinandersetzung mit sich selbst und ihren Verhaltensmustern und fördert so auch die Selbsterkenntnis. In einem ersten Schritt wird bereits **vor dem Workshop das Persönlichkeitsprofil der Teilnehmer mittels eines Fragebogens erhoben und ausgewertet.**

Sie erhalten den Persönlichkeitsfragebogen, indem Sie Herrn Haupt eine E-Mail senden (haupt@lmu.de). Herr Haupt sendet Ihnen den Fragebogen im PDF – Format dann in einer Antwortmail zu. Sie drucken den Fragebogen aus, füllen ihn aus und senden ihn bis **spätestens 1. November 2007 an Herrn Haupt per Post zurück**, so dass der Fragebogen noch vor Workshopbeginn ausgewertet werden kann:

*Maximilians-Universität München
Dr. Tobias Constantin Haupt
Department Psychologie
Leopoldstr. 13
D-80802 München*

Dieses Vorgehen erlaubt es, die Kursinhalte individuell auf die unterschiedlichen Charaktere zuzuschneiden. Dabei geht es in erster Linie um das Erfassen und Ausschöpfen bereits vorhandener, individueller Ressourcen. Das Konzept ist so angelegt, dass statt standardisierter Vorschläge zu Verhaltensänderungen der Teilnehmer Impulse zur Förderung der individuellen Handlungskompetenz gegeben werden. Auf diese Weise werden die Teilnehmer beim Erarbeiten neuer Lösungswege und beim Erkennen und Überwinden ihrer eigenen Grenzen begleitet.

Themen des Wochenendworkshops

- Persönlichkeit: Wie ist meine Persönlichkeitsstruktur beschaffen? Wie kann ich darauf aufbauend das Beste aus meinem Leben machen und gezielt meine Stärken ausbauen?
- Führung: Was sind Schlüsselkompetenzen einer erfolgreichen und respektierten Führungskraft? Weshalb setzt erfolgreiche Führung anderer die erfolgreiche Führung der eigenen Person voraus?
- Empathie: Wie äußert sich Einfühlungsvermögen? Wie kann ich mein Einfühlungsvermögen besser nutzen?
- Umgang mit Emotionen: Wie gehe ich mit meinen Emotionen um? Wie kann ich auf meine Emotionen achten und sie besser in meinem Alltag nutzen? Wie gehe ich mit Angst um? Wie schaffe ich Vertrauen?
- Wertschätzung: Wozu brauche ich Anerkennung? Wie schaffe ich ein wertschätzendes Klima mir selbst und anderen gegenüber?

- Wahrnehmung: Wie schärfe ich mein Bewusstsein? Welche innere Haltung habe ich? Wie verschaffe ich mir größtmögliche Objektivität?
- Transparente Kommunikation: Wozu brauche ich klare Kommunikation? Wie trenne ich meine Wahrnehmung von meinen Emotionen und Wertungen? Was ist hilfreich zur klaren Kommunikation?
- Interpersonelles Konfliktmanagement: Wie gehe ich mit Konflikten um?
- Unterstützung und Teamfähigkeit: Wie kann ich Kooperationen besser nutzen und Andere unterstützen? Wie bekomme ich selbst Unterstützung und unterstütze mich selbst? Wie nutze ich meine Ressourcen?

Methoden

Erlebnisorientierte Aufgaben ermöglichen Erfahrungen mit außergewöhnlichen Herausforderungen zu sammeln, bei denen es darum geht, die individuelle Komfortzone zu erweitern – eine wichtige Grundvoraussetzung für persönliches Wachstum. Kleingruppen- und Plenumsarbeit sowie Moderations- und Präsentationstechniken sorgen für ein abwechslungsreiches Programm.

Kurs 2:

Verhandlungs- und Beziehungsmanagement

Raimund Schöll, www.schoell-consultingpartner.de

Verhandlungen finden in vielerlei Kontexten und auf allen Ebenen organisatorischen Handelns statt. Heutzutage geht es dabei allerdings weniger darum, den anderen siegreich niederzuringen. Vielmehr setzen in erfolgreichen Verhandlungen die Verhandlungspartner ihre Interessen durch, ohne dabei den anderen über den Tisch zu ziehen. In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie als Verhandlungspartei ein umfassendes, funktionierendes und partnerschaftliches Verhandlungs- und Beziehungsmanagement in und außerhalb der Organisation aufbauen können. Gerade vor dem Hintergrund schneller Veränderungen und des steten Wandels tragen ein professioneller Verhandlungsstil und ein gutes Beziehungsmanagement wesentlich zum Arbeitserfolg bei.

Inhalte des Workshops

- Typische Verhandlungsfehler und unfaire Verhandlungstricks
- Bausteine erfolgreichen Verhandeln
- Beziehungsstile und Beziehungsziele als Teil des Verhandlungsmanagements
- Wichtige Kompetenzen guter Verhandlungsführer
- Gesichter- und Körpersprachen
- Wer verhandelt, der handelt: Verhandlungsmanagement als Führungsinstrument im Wandel
- Das Harvard-Verhandlungsmodell

Methoden

Paar- und Gruppenübungen, Impulsreferate, Power-Point-Präsentation, Lehrgespräche und Diskussionen.

Kurse 3 und 4:

Bewerbungstraining - Bewerbungsverfahren erfolgreich meistern (2 Kurse)

Kurs 3: Dipl.-Psychologin Cecily French

Kurs 4: Dipl.-Psychologe Daniel May

Vor dem Start in den Traumjob erwartet die meisten Berufseinsteiger eine große Herausforderung: in unterschiedlichen Auswahlverfahren gilt es, die Personalverantwortlichen des künftigen Arbeitgebers von der eigenen Person zu überzeugen. Einfache Vorstellungsgespräche werden dabei zunehmend durch komplexe Testverfahren ersetzt. Prominentestes Beispiel für diesen Trend ist das Assessment Center, welches auch in mittleren und kleineren Unternehmen immer häufiger Verwendung findet.

Ziel dieses Workshops ist es, den Teilnehmern Sicherheit und Souveränität in verschiedenen Bewerbungssituationen zu vermitteln. Es wird gezeigt, wodurch sich die gebräuchlichsten Personalauswahlverfahren auszeichnen, worauf die Verantwortlichen bei den Bewerbern achten und vor allem, wie man sich in der konkreten Bewerbungssituation überzeugend präsentiert. In zahlreichen praktischen Übungen können die Teilnehmer ihre Fertigkeiten erproben und verbessern. So lernen sie unter anderem, Interviews erfolgreich zu absolvieren, in Gruppendiskussionen zu überzeugen, kompetent Vorträge zu halten und Rollenspiele zu meistern.

Zur Person von Dipl.-Psychologin Cecily French

Cecily French ist Diplompsychologin mit den Studienschwerpunkten Wirtschafts- und Sozialpsychologie, Marktforschung und systemische Beratung. Sie ist ausgebildete Trainerin und absolvierte darüber hinaus eine Zusatzausbildung zur Wirtschaftsmediatorin. Während und nach dem Studium arbeitete sie für verschiedene Unternehmen in der Marktforschung und Unternehmensberatung sowie in der Entwicklung, Auswertung und Rückmeldung von Mitarbeiterbefragungen. Derzeit promoviert sie am Lehrstuhl für Sozial- und Wirtschaftspsychologie, LMU, in Kooperation mit der Loyola University, Chicago, über Prozesse der Kooperation und Konfliktlösung. Zu weiteren Forschungsinteressen zählen Gruppenprozesse sowie soziale Realitätsbildung. Neben ihrer Promotion ist sie als Trainerin und Coach tätig, u.a. in der wissenschaftlichen Weiterbildung und Beratung von Wirtschaftsunternehmen durch die LMU München (LMU Professional Development, Programm iMentor).

Zur Person von Dipl.-Psychologe Daniel May

Daniel May hat Psychologie an der Universität des Saarlandes in Saarbrücken und an der Ludwig-Maximilians-Universität München (LMU) studiert. Seine Studienschwerpunkte lagen in den Bereichen Sozialpsychologie, Arbeits- und Organisationspsychologie sowie Markt- und Werbepsychologie. Er ist ausgebildeter Trainer und hat außerdem eine Ausbildung zur Theorie, Konzeption und Durchführung von Assessment Centern durchlaufen. Parallel zum Studium und im Anschluss daran arbeitete er in verschiedenen Unternehmen im Personalbereich und war dort insbesondere in den Bereichen Personalauswahl und -entwicklung tätig. Derzeit promoviert er am Lehrstuhl für Sozial- und Wirtschaftspsychologie der LMU über Personalentwicklungsprozesse. Zu weiteren Forschungsinteressen zählen die Entscheidungsfindung in Gruppen sowie die Wirksamkeit von Werbemaßnahmen. Er arbeitet im Rahmen seiner Promotion als Trainer und Coach in der Weiterbildung des Lehrpersonals der LMU sowie auch als freiberuflicher Trainer für die Wirtschaft.