

Führen im Exportgeschäft

Führungsseminar mit René E. Huber

**Das Vermögen eines Unternehmens ist das, was ihre
Mitarbeitenden vermögen!**

Donnerstag, 28. November 2013 in Zürich

Kooperationspartner

Handelskammern

 **SWITZERLAND
GLOBAL
ENTERPRISE**
enabling new business



Erfolgreiche Führungskräfte —> Erfolgreiches Unternehmen

70 Prozent der Mitarbeitermotivation hängt laut einer Studie des Instituts for Employee Studies von der Führungskraft ab. Hoch motivierte Mitarbeiter sind doppelt so produktiv. 79 Prozent bezeichnen die Motivation und Anerkennung durch ihren Chef als entscheidenden Hebel für eine Leistungssteigerung.

Ohne Führung kann kein Unternehmen ihre Ziele erreichen und sich erfolgreich im Markt behaupten. Dies gilt heute gerade im Exportbereich. Die Globalisierung und der verschärfte Wettbewerb stellen Führungskräfte vor grosse Herausforderungen.

- Wie führt man erfolgreich?
- Wer führt erfolgreich?
- Woran erkennt man erfolgreiche Führungskräfte?
- Was erwarten Mitarbeiter von Ihrer Führungskraft?

Seit Jahrzehnten wird alle paar Jahre ein neuer Führungsstil propagiert und geschult. Eine der wichtigsten Erkenntnisse aus verschiedenen Untersuchungen ergibt, dass der Versuch, Führungskräften im Training einen bestimmten Führungsstil vorzuschreiben, weit schlechtere Ergebnisse hervorbringt, als wenn man sie ermutigt, die Ergebnisse auf ihre individuelle Art und Weise zu erzielen.

Gemäss einer Studie der ETH Zürich ist der falsche Führungsstil einer der wichtigsten Gründe, warum Arbeitnehmer unter Stress leiden. Die Übereinstimmung zwischen der Persönlichkeitsstruktur des Vorgesetzten und seinem Verhalten ist eine zentrale Herausforderung für den Führungserfolg.

Referent

René E. Huber, www.renehuber.ch, 8810 Horgen

Zielgruppe

Führungskräfte aus allen Hierarchiestufen und Branchen, die ihre Führungskompetenz und Kommunikationsfähigkeiten verbessern möchten.

Ihr Nutzen aus diesem Seminar:

- Sie entwickeln den zu Ihnen passenden Führungsstil
- Sie lernen, das Potential Ihrer Mitarbeiter zu erkennen und optimal zu nutzen
- Sie steigern Ihre Frage- und Zuhörerkompetenz
- Sie behalten in schwierigen Gesprächen klaren Kopf
- Sie erkennen, wie Sie von erfolgreichen Sportlern profitieren können

In diesem Seminar erhalten Sie den Sonderdruck „**So motivieren Sie Ihre Mitarbeiter zur Höchstleistung!**“ Auszug aus dem 260-seitigen Werk „Erfolgreicher Vertrieb braucht Führung“. Mai 2012, Schulthess Juristische Medien AG. René Huber ist hier Co-Autor.

René Huber:



René Huber war über 20 Jahre bei IBM tätig. Davon viele Jahre in Führungsfunktionen mit Personalverantwortung. Zum Schluss war er vier Jahre verantwortlich für die Ausbildung. Seit 18 Jahren ist er selbständiger Trainer und Coach für Verhandlungskompetenz, Führung und Persönlichkeitsentwicklung.

Zu seinen Kunden zählen Unternehmen wie Agie-Charmilles, EKZ, Euroforum, Feintool, IBM, DVS-Deutsche Verkaufsleiterschule, Heidelberg Druck, Helbling Management Consulting, Institute of Leadership, Manpower, Maag Gear, Man Turbo, Roche Diagnostics, Swiss Re, Swissmem, Thyssen, Tecan, ZFU.

Er nennt die Dinge beim Namen und seine Kunden schätzen den grossen Praxisbezug in den Seminaren und Vorträgen. Er hat sieben Bücher in deutsch und englisch sowie zahlreiche Fachartikel veröffentlicht. Seit 10 Jahren ist er unter den Top 100 Vortragsrednern von Speakers Excellence und ist Professional Member bei der GSA-German Speakers Association.

Ort / Datum

Zürich, 28. November 2013
SSIB Riedtlistrasse 19, 8006 Zürich

Kosten

Mitglieder Kooperationspartner CHF 630.-
Nichtmitglieder CHF 750.-
(inkl. Seminardokumentation, Mittagessen und
Pausenerfrischung)
Im Seminar erhalten Sie auch den Sonderdruck „**So motivieren Sie Ihre Mitarbeiter zur Höchstleistung!**“ Auszug aus dem
260-seitigen Werk „Erfolgreicher Vertrieb braucht Führung“. Mai 2012, Schulthess Juristische Medien AG. René Huber ist
hier Co-Autor.

Referent

René E. Huber

Veranstalter/Auskunft

SSIB AG, Riedtlistrasse 19, 8006 Zürich,
Tel. 043 243 75 30, Fax 043 243 75 31
www.ssib.ch/seminare, mail@ssib.ch

Kooperationspartner

Handelskammern



Der Rücktritt bis zwei Wochen (14 Tage) vor Veranstaltungsbeginn ist kostenfrei möglich. Bei Rücktritt 14 Tage bis 8 Tage im Voraus werden 10% in Rechnung gestellt, später (d.h. 7 Tage bis 1 Tag vor Veranstaltungsbeginn) 50%. Bei fehlender Abmeldung oder Absagen, welche nicht bis zum Vortag der Veranstaltung eintreffen, wird die volle Teilnahmegebühr verrechnet. Gerne akzeptieren wir ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer für dieses Seminar. Wir behalten uns vor, dieses Seminar mangels Teilnehmer abzusagen.

Anmeldung

per Post: SSIB Swiss School for International Business AG
Riedtlistrasse 19, 8006 Zürich
per Fax: +41 43 243 75 31
Online: www.ssib.ch/seminare

Zürich, 28.11.2013

Mitglied Kooperationspartner: Osec Handelskammern FineSolutions

Firma

Vorname/Name

Strasse/PLZ/Ort

Email

Telefon

Datum

Unterschrift