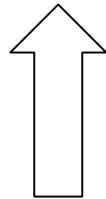


Schichtführer – wirksam handeln

Modul II (2 Tage)

Handeln in betrieblichen Situationen

- **Situationen analysieren**
- **aktiv handeln**



Modul I (2 Tage)

Kommunikation in betrieblichen Situationen

- **eigenes Auftreten**
- **Umgang mit Informationen**

Modul I

Kommunikation in betrieblichen Situationen

Mit unserem Auftreten und unserer Sprache haben wir die Macht, Gespräche in eine bestimmte Richtung zu lenken. Wir tun vieles oft intuitiv, ohne groß darüber nachzudenken. Oft merken wir erst an der Reaktion unseres Gegenübers, ob unser Vorgehen gewinnbringend war. Wir wollen im Arbeitsprozess zielgerichtet und erfolgreich kommunizieren. Deshalb nehmen wir im Seminar die verschiedenen Komponenten der Kommunikation eines Schichtführers unter die Lupe: Wir analysieren, wie wir auftreten und wirken, wie wir Gespräche führen und aufbauen.

Wie erhalte ich selbst wichtige Informationen und wie gebe ich sie weiter?

Sind meine Anweisungen klar, konkret und nachvollziehbar?

Wie binde ich meine Mitarbeiter ein?

Wie beeinflusse ich durch mein Auftreten den Gesprächsablauf?

Was sind meine eigenen Vorurteile und roten Tücher und wie beeinflussen sie meine Kommunikation mit?

Modul II

Handeln in betrieblichen Situationen

Im Schichtführeralltag ergeben sich immer wieder herausfordernde Situationen.

So zum Beispiel:

Ein Mitarbeiter soll für einige Tage an einen anderen Arbeitsplatz, möchte das aber nicht.

Ein Mitarbeiter möchte kurzfristig frei haben.

Zwei Mitarbeiter streiten immer wieder miteinander.

Ein Mitarbeiter macht trotz mehrmaliger Unterweisung Fehler und meldet diese nicht usw.

Welche schwierigen Situationen kommen auf mich zu?

Wie kann ich mich verhalten?

Wie gestalte ich die Situation aktiv?

Wie gehe ich Konflikte an?

Im Seminar werden verschiedene Fallsituationen analysiert und Verhaltensalternativen diskutiert. Situationen als Schichtführer werden simuliert und besprochen. Jeder kann schwierige Gespräche mit Mitarbeitern führen und weiß, wie er, auch schwierige Situationen meistern kann.

Persönliche Verhaltensmuster tragen auch zu einem erfolgreichen Gespräch bei. Deshalb kann jeder Konflikte aktiv angehen.

Qualifizierungsscheine

Der Erfolg des Seminars wird durch Qualifizierungsscheine nachgewiesen. Hierdurch soll erreicht werden, dass der Teilnehmer aktiv daran arbeitet alle Lernziele zu erreichen. Sollte ein Teilnehmer nicht alle Qualifizierungsscheine erfolgreich sammeln hat das keine Auswirkungen.

Jeder Teilnehmer benötigt 2 Qualifizierungsscheine.

1. Den Schein: „Betriebliche Informationen weitergeben“
Diesen bekommt der Teilnehmer durch eine Übung im Seminar oder eine Unterweisung vor Ort
2. Den Schein: „Betriebliche Situationen“
Diesen bekommt der Teilnehmer durch eine Fallanalyse und Fallbeschreibung im 2. Modul. Konkret wird die Aufgabe im 1. Modul formuliert.

Qualifizierungsschein „**Betriebliche Informationen weitergeben**“

Name: Thema:

..

Ort: Termin:

..

Der Teilnehmer hat in einer Übungssituation oder in einer Unterweisung vor Ort in geeigneter Weise betriebliche Informationen weitergegeben. Dabei wurden folgende Kriterien beachtet:

1. Orientierte sich am Gesprächspartner
2. Klare und verständliche Informationen
3. Logischer und strukturierter Aufbau

Ausgestellt durch:

1. Partner

2. Seminarleitung

Qualifizierungsschein „**Betriebliche Situationen**“

Name: Thema:

..

Ort: Termin:

..

Der Teilnehmer hat in einer Simulation eine schwierige Situation analysiert und zielgerichtet gehandelt. Dabei wurden folgende Kriterien beachtet:

1. Logischer Aufbau / Zusammenhänge klar beschrieben
2. Klare und verständliche Informationen
3. Realistische Lösungen und Handlungsmöglichkeiten entwickelt

Ausgestellt durch:

1. Partner

2. Seminarleitung