



Zwei Intensiv-Workshops

- Richtig kommunizieren und Konflikte managen im GMP Umfeld

- Motivation für Führungskräfte

23./24. und 25. September 2015, Mannheim



Lerninhalte

- Gesprächsführung
- Vertrauen und Motivation als Führungsgrundlage
- Grundlagen Konfliktmanagement
- Konfliktsituationen unter AMG-/GMP-Bedingungen
- Wie funktioniert Motivation bzw. warum funktioniert sie oft nicht?
- Die wirkungsvollsten Motivationsmodelle

Referenten

Milka Bucic
RTC Seminare nach Maß

Dr. med. Stephan T. Kießig
Ruhr-Plasma-Zentrum Bochum GmbH

Intensiv-Workshop für Verantwortungsträger: Kommunikation und Konfliktmanagement

23./24. September 2015, Mannheim

Hintergrund

Menschen zu führen und richtig anzuleiten, aber auch der Umgang mit Kollegen aus anderen Abteilungen ist eine große Herausforderung für alle Führungskräfte und Mitarbeiter in qualitätsverantwortlichen Positionen. Gerade im Bereich der pharmazeutischen Industrie fordert die Aufgabe der Führung nicht nur Fachkompetenz sondern auch umfassende Kenntnisse über die Möglichkeiten und Auswirkungen der verschiedenen Führungsstile sowie starke Sozialkompetenz. Mitarbeiter der Qualitätskontrolle bzw. der Qualitätssicherung dagegen werden häufig als lästige Störenfriede und Überbringer von schlechten Nachrichten, z.B. Abweichungen, Sperrungen etc. wahrgenommen.

Verantwortliche Mitarbeiter werden oft, lediglich mit Fachkompetenz ausgestattet, mit ihrer Aufgabe alleine gelassen und kommunizieren und führen zunächst einmal intuitiv anstatt zielführend und ergebnisorientiert.

- Es gibt Spannungen in Ihrem Team?
- Sie können sich die nachlassende Motivation nicht erklären?
- Sie müssen ungeliebte Botschaften vermitteln und Kritikgespräche führen?
- Sie wünschen sich mehr Souveränität und Durchsetzungsvermögen im Umgang mit Geschäftspartnern, Behörden und Auditoren?
- Es ist Ihnen wichtig überzeugend und fachkompetent die Ziele Ihrer Abteilung zu vertreten?

Konfliktsignale im eigenen Team und im Umgang mit Kollegen rechtzeitig erkennen und die dahinter stehenden Bedürfnisse verstehen – das ist der erste Schritt zum konstruktiven Umgang mit Konfliktsituationen innerhalb des eigenen Unternehmens. Dazu bedarf es grundlegender Kenntnisse über Wünsche, Bedürfnisse und Entstehung von Konflikten sowie Techniken und Mittel, mit diesen gewinnbringend umzugehen. Dies wird in den meisten Fällen von der Führungskraft bzw. der verantwortlichen Person erwartet, die oft sehr wenig Erfahrung in diesen Situationen sammeln konnte oder mit eigenen Methoden und Techniken in der Vergangenheit keine optimalen Ergebnisse erzielt hat. **Hier lernen Sie, Methoden und Techniken für innerbetriebliche Situationen einzusetzen, die Ihnen und Ihrem Team helfen, Konfliktsituationen, auch mit externen Partnern, Auditoren, Behörden usw. erfolgreich zu meistern.**

Erfolgreicher Umgang mit Mitarbeitern und Kollegen zeichnet sich in erster Linie durch störungsfreie und klare Kommunikation aus, die gleichzeitig souverän, motivierend und zielführend sein soll. Die Sprache der Führung hängt im Wesentlichen von dem im Unternehmen oder von der Führungsperson gewählten Führungsstil ab. Unabhängig davon gibt es eine Anzahl von Werkzeugen und Hilfsmitteln, die man gezielt einsetzen kann, um professionell und authentisch zu sein. Der gekonnte Einsatz dieser Werkzeuge wirkt sowohl intern (Gespräche mit Kollegen, Mitarbeitern, Vorgesetzten) als auch extern in Gesprächen mit Kunden und Behörden. Diese Werkzeuge und Hilfsmittel werden im Workshop besprochen und in konkreten Fallbeispielen praxisnah trainiert. Nicht nur das Wissen um mehr Möglich-

keiten in der Kommunikation sondern auch der sichere und gezielte Einsatz der rhetorischen und psychologischen Hilfsmittel gibt dem Teilnehmer dieses Seminars die Chance, gezielt und präzise die täglichen Anforderungen und möglichen Schwierigkeiten des Alltags zu beherrschen und dabei Menschen für sich und die notwendigen unternehmerischen Ziele zu gewinnen. Im Umgang mit den Behörden ist eine kompetente und zuverlässige Vertrauensbasis dringend erforderlich. Wie Sie vertrauensbildende Maßnahmen starten und kommunizieren, ist ein wesentlicher Teil dieses Seminars. In diesem Workshop trainieren Sie, wie Sie bestimmte kritische Situationen sicherer, souveräner und gewinnbringender meistern und sich und ihrem Team damit die Chance geben, gemeinsam Erfolg zu erleben. Sie erfahren Möglichkeiten, Situationen durch Kommunikation und Konfliktmanagement zu entschärfen. Der richtige Umgang mit Mitarbeitern und Kollegen ist keine Gabe, er ist erlernbar.

Zielsetzung

Dank der begrenzten Teilnehmerzahl lernen Sie in diesem Intensiv-Workshop

- verschiedene Konfliktsituationen und Konflikttypen zu erkennen,
- den konstruktiven Umgang mit Konflikten innerhalb des Teams zielführend einzusetzen,
- schwierige Situationen im Umgang mit internen und externen Partnern, Behörden usw. zu meistern
- Werkzeuge der Gesprächsführung kennen zu lernen und einzusetzen,
- Strategien zur Konfliktbewältigung im Bereich des GMP-Umfeldes zu entwickeln und anhand praktischer Beispiele zu trainieren.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an alle Führungskräfte und Mitarbeiter in verantwortlichen Positionen des Qualitätsmanagements mit einer aktuellen Problemstellung in den Bereichen Kommunikation/Konfliktmanagement, die Ansätze und Techniken für eine Verbesserung suchen oder die sich auf schwierige Situationen im Umgang mit Kollegen, Behörden und externen Partnern optimal vorbereiten möchten.

Referenten beider Workshops



Milka Bucic,

RTC Seminare nach Maß, St. Leon-Rot

Jahrzehntelange Erfahrung im Bereich der pharmazeutischen Industrie. Seit 2002 Mediatorin und Seminarleiterin in Deutschland und der Schweiz, hauptsächlich im Bereich Kommunikation, Teambuilding und Konfliktmanagement.

Gründerin des ersten Qualitätszirkels für Führungskräfte der transfusionsmedizinischen Medizin und Autorin des Buches „Kommunikation im Spendeteam“.

Programm

Gesprächsführung

- Rhetorische und psychologische Hilfsmittel
- Anwendung der Werkzeuge der Gesprächsführung
- Praktischer Einsatz der Werkzeuge mit Fallbeispielen der Teilnehmer

Vertrauen und Motivation als Führungsgrundlage

- Loben, tadeln, delegieren, motivieren oder einfach kontrollieren?
- Vertrauen ist die Grundlage guter Führung
- Mechanismen des Vertrauens und vertrauensbildende Maßnahmen
- Extrinsische und intrinsische Motivationsfaktoren kennen und gezielt einsetzen

Grundlagen Konfliktmanagement

- Ursache und Entstehung von Konflikten im Team
- Konflikttypen und Positionen erkennen und konstruktiv reagieren
- Beispiele praktischer Konfliktanalysen mit Fallbeispielen innerhalb eines Workshops

Konfliktsituationen unter AMG-/GMP-Bedingungen

- Wie entstehen hier die Konflikte?
- Vorbereitung auf mögliche Konfliktsituationen und Strategien für den konstruktiven Umgang
- Sammeln von praxisbezogenen Konfliktsituationen mit AMG- und GMP-Hintergrund und gemeinsames Erarbeiten von Strategien und Vorgehensweisen im Umgang mit externen Partnern oder mit Behörden
- Zieldefinition für Konfliktlösungen



Dr. med. Stephan Kießig,

Ruhr-Plasma-Zentrum Bochum GmbH

Von 1992 bis 2001 Leiter R&D Diagnostika bei der Immuno GmbH. Gleichzeitig übernahm er in diesem Bereich sowie im Plasmabereich arzneimittelrechtliche Verantwortung als Kontrollleiter, als Herstellungsleiter und später als

leitende ärztliche Person für die Plasmazentren Mannheim, Heidelberg, Aachen, Karlsruhe und Saarbrücken. Von 2001 bis 2005 baute er in der DGH (Deutsche Gesellschaft für Humanplasma) als Medizinischer Direktor die Blut- und Plasmaspendenzentren Koblenz, Dessau, Krefeld und Dresden auf. 2005 bis 2008 CSO (Chief Science Officer) der LipoNova AG. 2008 bis 2013 bei der Haema AG, leitende ärztliche und sachkundige Person für Nordrhein-Westfalen. Heute CEO bei Ruhr-Plasma-Zentrum Bochum GmbH.

Aufbauworkshop MOTIVATION für Führungskräfte

25. September 2015, Mannheim

Zielsetzung

Ziel des Workshops ist es

- Grundkenntnisse über den Bereich der Mitarbeitermotivation vermitteln und Zusammenhänge zwischen Motivation und Nicht-Motivation verstehen,
- den einzelnen Mitarbeiter gemäß seinen intrinsischen Motivationsneigungen zu erkennen,
- positive Anreize zu setzen und das Team durch motiviert und leistungsfähig zu halten,
- Motivation als Führungsinstrument einzusetzen.

Hintergrund

Viele Führungskräfte wundern sich, warum ihr Team oder einzelne Mitarbeiter im Team auch bei rational begründeten Anforderungen z.B. an vorübergehende Mehrarbeit, Neugestaltung von Aufgaben und Verantwortungen usw. unterschiedlich reagieren und insgesamt schwer zu motivieren sind. Motivation ist ein messbarer betriebswirtschaftlicher Faktor, der sich nicht nur in Fehlzeiten und Fluktuationszahlen sondern auch in Produktivität und in der Qualität der Ergebnisse der Arbeit widerspiegelt. Ein unmotiviertes Team wird niemals das gleiche Engagement und die gleiche Kreativität einbringen, wie es ein motiviertes Team kann. Darum ist Motivation Chefsache, die Führungskräfte selbst in Hand nehmen müssen.

Zielgruppe

Alle Führungskräfte im GMP-Umfeld, die auf dauerhafte und kontinuierliche Qualität der Arbeitsergebnisse ihres Teams angewiesen sind.

Programm

- **Motivation – was genau ist das?**
Bisherige Kenntnisse und die drei häufigsten Fehlanalysen in Sachen Motivation. Intrinsische und extrinsische Motivationsfaktoren im GMP Umfeld
- **Motivation als Grundlage der Führung: Management by Motivation**
- **Wie funktioniert Motivation bzw. warum funktioniert sie oft nicht?**
Mehrere Wege, um den anderen zu erkennen und zu motivieren:
- **Die wirkungsvollsten Motivationsmodelle**
Motivation nach der MBTI-Methode
Typgerechte Motivation
- **Welcher Motivationstyp sind Sie?**
Merkmale der verschiedenen Motivationstypen und deren Umgang
- **Ihr persönlicher Motivationstest**
So motivieren Sie sich selbst und Ihre Mitarbeiter

Absender

Anmeldung/Bitte vollständig ausfüllen

- ☐ Intensiv-Workshop Kommunikation und Konfliktmanagement, 23./24. September 2015, Mannheim
☐ Aufbauworkshop Motivation durch Führungskräfte, 25. September 2015, Mannheim
☐ Kombibuchung **beider** Seminare, 23.-25. September 2015, Mannheim

CONCEPT HEIDELBERG
Postfach 10 17 64
Fax 06221/84 44 34

D-69007 Heidelberg

Titel, Name, Vorname

Abteilung

Firma

Telefon / Fax

E-Mail (bitte angeben)

Bitte reservieren Sie _____ EZ _____ Anreise am _____ Abreise am _____

Allgemeine Geschäftsbedingungen

Bei einer Stornierung der Teilnahme an der Veranstaltung berechnen wir folgende Bearbeitungsgebühr:

- Bis 2 Wochen vor Veranstaltungsbeginn 10 % der Teilnehmergebühr.
- Bis 1 Woche vor Veranstaltungsbeginn 50 % der Teilnehmergebühr.
- Innerhalb 1 Woche vor Veranstaltungsbeginn 100 % der Teilnehmergebühr.

Selbstverständlich akzeptieren wir ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer. Der Veranstalter behält sich Themen- sowie Referentenänderungen vor. Muss die Veranstaltung seitens des Veranstalters aus organisatorischen oder sonstigen Gründen abgesagt werden, wird die Teilnehmergebühr in voller Höhe erstattet.

Zahlungsbedingungen: Zahlung ohne Abzug innerhalb von 10 Tagen nach Erhalt der Rechnung.

Bitte beachten Sie: Dies ist eine verbindliche Anmeldung. Stornierungen bedürfen der Schriftform. Die Stornogebühren richten sich nach dem Eingang der Stornierung. Im Falle des Nicht-Erscheinens auf der Veranstaltung ohne vorherige schriftliche Information werden die vollen Seminargebühren fällig. Die Teilnahmeberechtigung erfolgt nach Eingang der Zahlung. Der Zahlungseingang wird nicht bestätigt. (Stand Januar 2012)

Datenschutz: Mit meiner Anmeldung erkläre ich mich einverstanden, dass Concept Heidelberg meine Daten für die Bearbeitung dieses Auftrages nutzt und mir dazu alle relevanten Informationen übersendet. Ausschließlich zu Informationen über diese und ähnlichen Leistungen wird mich Concept Heidelberg per Email und Post kontaktieren. Meine Daten werden nicht an Dritte weiter gegeben (siehe auch Datenschutzbestimmungen unter http://www.gmp-navigator.com/nav_datenschutz.html). Ich kann jederzeit eine Änderung oder Löschung meiner gespeicherten Daten veranlassen.

Termin

Intensiv-Workshop Kommunikation und Konfliktmanagement

Mittwoch 23. September 2015, 09.00 Uhr bis ca. 18.00 Uhr

(Registrierung und Begrüßungskaffee 8.30 bis 09.00 Uhr)

Donnerstag 24. September 2015, 08.30 Uhr bis ca. 16.00 Uhr

Aufbauworkshop Motivation:

Freitag, 25. September 2015,

09.00 Uhr bis ca. 17.00 Uhr

(Registrierung und Begrüßungskaffee 8.30 bis 09.00 Uhr)

Veranstaltungsort

Leonardo Royal Hotel Mannheim

(ehemals Steigenberger Hotel Mannheimer Hof)

Augustaanlage 4-8, 68165 Mannheim

Telefon +49 (0)621 4005-0

Fax +49 (0)621 4005 - 190

Teilnehmergebühren

Intensivworkshop Kommunikation und Konfliktmanagement

€ 1.790,- zzgl. MwSt. schließt zwei Mittagessen sowie Getränke während der Veranstaltung und in den Pausen ein. Zahlung nach Erhalt der Rechnung. Die Teilnehmerzahl ist begrenzt.

Aufbauworkshop Motivation für Führungskräfte:

€ 890,- zzgl. MwSt. schließt ein Mittagessen sowie Getränke während der Veranstaltung und in den Pausen ein. Zahlung nach Erhalt der Rechnung. Die Teilnehmerzahl ist begrenzt.

Kombibuchung beider Workshops - Sie sparen € 300,-

€ 2.380,- zzgl. MwSt. schließt drei Mittagessen sowie Getränke während der Veranstaltung und in den Pausen ein. Zahlung nach Erhalt der Rechnung. Die Teilnehmerzahl ist begrenzt.

Anmeldung

Per Post, Fax, E-Mail oder online im Internet unter www.gmp-navigator.com. Um Falschangaben zu vermeiden, geben Sie uns bitte die genaue Adresse und den vollständigen Namen des Teilnehmers an. Zimmerreservierungen (sowie Änderungen und Stornierungen) innerhalb des Zimmer-Kontingentes nur über CONCEPT möglich. Sonderpreis: Einzelzimmer inkl. Frühstück € 120,-

Haben Sie noch Fragen?

Fragen bezüglich Inhalt:

Herr Axel Schroeder (Fachbereichsleiter),

Tel. 06221 / 84 44 10,

E-Mail: schroeder@concept-heidelberg.de.

Fragen bezüglich Reservierung, Hotel, Organisation etc.:

Frau Jessica Stürmer (Organisationsleitung),

Tel. 06221 / 84 44 43,

E-Mail: stuermer@concept-heidelberg.de.

Organisation

CONCEPT HEIDELBERG

P.O. Box 10 17 64

D-69007 Heidelberg

Telefon 0 62 21/84 44-0

Telefax 0 62 21/84 44 34

E-Mail: info@concept-heidelberg.de

www.gmp-navigator.com