



Einstieg

Starke Führung = Starker Erfolg! Führung war immer entscheidend für unternehmerischen Erfolg. Die Herausforderungen für Führungskräfte sind heute nicht grundsätzlich höher als in der Vergangenheit, aber die Komplexität des Themas Führung hat massiv zugenommen. Mit diesen Themen beschäftigen wir uns in unseren Führungsseminaren:

1. **Effektive Führung auf Distanz**
2. **Mehr Personal ohne Neueinstellungen**
3. **Erfolgreich führen im Vertrieb**

FUTUREFLOOR ist als deutsches Markenunternehmen Ihr Premiumanbieter mit dem Schwerpunkt Digitale Führung und Kollaboration. Mit innovativen Konzepten, praxisnahen Inhalten und maßgeschneiderten Lösungen machen wir Ihre Führungskräfte fit für die digitale Zukunft. Vertrauen Sie auf Expertise, Qualität und zukunftsweisende Strategien, gestützt durch Wissenschaft und Praxis – für nachhaltigen Erfolg in der Arbeitswelt von morgen. FUTUREFLOOR – weil die Zukunft längst begonnen hat!

Unser USP

FUTUREFLOOR arbeitet **intern** ausschließlich digital und räumlich verteilt. Auch wenn unser Hauptsitz in Hannover ist, gibt es kein definiertes Headquarter. Wir arbeiten mit Spezialisten/Spezialistinnen auf der ganzen Welt zusammen. Uns ist es egal, wo jemand gerade ist oder lebt. Was wir brauchen, ist die Expertise. Das bringt organisatorische, logistische, technische, aber auch kulturelle Herausforderungen mit sich, die wir jeden Tag erfolgreich meistern. Dabei liegt unser Focus auf Kommunikation und Motivation. Warum wir das können? Weil wir bereits mit den Gründern Experten aus Wissenschaft und Praxis an Bord haben, die sich jeden Tag fragen, wie die digitale Zusammenarbeit besser gelingen kann.

Einladung

Wir laden dich ein, dir unser Trainingsangebot auf der nächsten Seite anzuschauen. Egal ob du direkt unser angebotenes Training oder eine Alternative, vielleicht auch eine Kombination aus verschiedenen Themen benötigst.

Du möchtest mehr über unsere Qualifizierung erfahren? Dann vereinbare einfach einen kostenlosen ONLINE-TERMIN über www.futurefloor.de oder scanne einfach den QR-Code.





ZIELGRUPPE

Bestehende und angehende Führungskräfte in der Linie, in Projekten und in Vertrieb die bereits Erfahrung beim Führen auf Distanz haben oder planen hier aktiv zu werden.

TRAININGSINHALTE

1. Grundlagen der Führung auf Distanz

- Unterschiede und Herausforderungen beim Wechsel von ON-SITE- und Remote-Führung
- Herausforderungen und Chancen virtueller Teams
- Aufbau eines gemeinsamen Verständnisses für Rollen und Ziele

2. Kommunikation und Kollaboration: Strategien

- Strategien für klare, emphatische und zielgerichtete Kommunikation
- Einsatz digitaler Tools für Meetings, Feedback und Dokumentation
- Umgang mit Missverständnissen und individuellen Unterschieden

3. Unternehmensidentifikation, Vertrauen und Beziehungspflege

- Identifikation mit dem Unternehmen stärken
- Aufbau und Erhalt von Vertrauen im virtuellen Raum
- Förderung von Teamzugehörigkeit und Engagement
- Umgang mit sozialer Isolation und Motivation auf Distanz

4. Selbstorganisation und Zeitmanagement

- Delegation und Priorisierung im virtuellen Umfeld
- Unterstützung bei Work-Life-Balance und Stressmanagement
- Effektive Nutzung von Technologien zur Produktivitätssteigerung

5. Feedback und Leistungsmessung

- Strukturierte und effektive Feedbackprozesse
- Performance-Management im virtuellen Raum
- Umgang mit Konflikten und schwierigen Gesprächen

6. Kreativität und Problemlösung im virtuellen Raum

- Methoden zur Ideenfindung und Innovation im digitalen Kontext
- Förderung von Eigenverantwortung und Flexibilität im Team

7. Virtuelle Führungspersönlichkeit entwickeln

- Authentische Führung in der digitalen, agilen Arbeitswelt
- Reflexion eigener Führungsstile und Erkennen eigener Potenziale

- Anpassungsfähigkeit und Resilienz als Führungskraft

8. Optional: Praxisübungen und Fallstudien

- Simulation von Remote-Meetings
- ONLINE-Rollenspiele
- Analyse von Best Practices und Diskussion realer Herausforderungen der Teilnehmenden

TRAININGSNUTZEN

Für das Unternehmen:

- Führung und arbeiten auf Distanz funktioniert im Unternehmen
- **Höhere Produktivität**
Effektive Führung auf Distanz sorgt für klare Strukturen, bessere Kommunikation und zielorientiertes Arbeiten, wodurch Teams effizienter arbeiten können und eigene Ideen einbringen.
- **Stärkung der Arbeitgebermarke**
Unternehmen, die ihre Führungskräfte in modernen Arbeitsmethoden schulen, signalisieren Innovation und Mitarbeiterorientierung – ein Plus für Recruiting und Mitarbeiterbindung.
- **Reduzierte Fluktuation**
Gut geführte Teams fühlen sich wertgeschätzt und bleiben dem Unternehmen treu, auch bei räumlicher Distanz.
- **Bessere Nutzung virtueller Arbeitsmodelle**
Führungskräfte lernen, die Vorteile von Remote- und hybriden Teams voll auszuschöpfen und damit langfristig Kosten zu sparen.
- **Verbesserte Kommunikation und Konfliktlösung**
Präventive Ansätze reduzieren Missverständnisse, die in der Distanzarbeit häufig auftreten, und fördern ein harmonisches Arbeitsklima.

Für die Führungskräfte:

- **Stärkere Führungskompetenz**
Du lernst, wie du auch in virtuellen Settings Vertrauen und Teamzusammenhalt förderst und dadurch erfolgreicher führst.
- **Souveräner Umgang mit Herausforderungen**
Themen wie Motivation, Leistungsmessung und Konfliktmanagement auf Distanz werden gezielt adressiert, was Unsicherheiten absolut reduziert.

- **Effizientere Selbstorganisation**
Du verbesserst dein eigenes Zeitmanagement und gewinnst an Struktur und Klarheit in der Führung mehrerer Teams.
- **Motivation und Bindung des Teams**
Du erfährst, wie du auf individuelle Bedürfnisse eingehen, die Teamkultur stärken und Mitarbeiter auch auf Distanz motivieren kannst.
- **Sicherheit im Umgang mit digitalen Tools**
Der besserer Einsatz von Technologie steigert deine Effizienz und reduziert Stress bei virtuellen Meetings oder Projekten.
- **12 Monate Zugriff auf unser Expertencoaching**

TRAININGSART

Das hier dargestellten Training kann als Inhouse Veranstaltung ONLINE (4 Online-Module mit jeweils 4 Stunden) oder ON-SITE (in Präsenz in 2 Tagen) durchgeführt werden. Die Anpassung von Themen und Inhalten ist möglich.

TERMINE & KOSTEN

Dieses Training bieten wir als Inhouse Veranstaltung zu individuellen Konditionen an.

Warum dieses Training?

Entdecke wie du Mitarbeitende und Teams auf Distanz erfolgreich führst: Stärke Vertrauen, fördere die Kommunikation und gestalte die digitale Zusammenarbeit. Erlerne praxisnahe Strategien, um deine Führungskompetenzen im virtuellen Umfeld auf ein neues Level zu heben!

Dieses Training macht deine Führung zielorientierter und widerstandsfähiger. Du als Führungskraft kannst die Transformation hin zu hybriden Arbeitsmodellen besser gestalten und deine Teams souverän durch die Veränderungen begleiten. Das Ergebnis: Entspannt Führen mit Erfolg, motivierte Mitarbeitende und eine zukunftsichere, wettbewerbsfähige moderne Unternehmenskultur.

Du möchtest mehr über diese Qualifizierung erfahren? Dann vereinbare einfach einen kostenlosen ONLINE-TERMIN über www.futurefloor.de oder scanne einfach den QR-Code.





ZIELGRUPPE

Bestehende und angehende Führungskräfte in der Linie, in Projekten und in Vertrieb, die bereits Erfahrung in der Führung haben oder planen, hier aktiv zu werden.

TRAININGSINHALTE

1. Grundlagen moderner Führung

- a. **Führungsstile und ihre Wirkung:** Überblick über transformative, situative und agile Führungsstile.
- b. **Selbstreflexion als Führungskraft:** Analyse der eigenen Stärken, Schwächen und Verhaltensmuster.
- c. **Emotionale Intelligenz in der Führung:** Empathie, Selbstwahrnehmung und soziale Kompetenzen stärken.

2. Motivation von Mitarbeitern

- **Motivationstheorien:** Anwendung von etablierten und modernen Motivationsmodellen in der Praxis.
- **Individuelle Motivationsfaktoren erkennen:** Erkennen und nutzen von unterschiedlichen Persönlichkeiten.
- **Gestaltung eines motivierenden Arbeitsumfeldes:** Wertschätzung und sinnvolle Zielsetzung.

3. Kommunikation als Führungsinstrument

- a. **Klare und wertschätzende Kommunikation:** Vermittlung von Erwartungen, Feedback und Zielvereinbarungen.
- b. **Feedback-Kultur stärken:** Regelmäßiges, konstruktives Feedback geben und annehmen. Klärung: Wie weit sind wir da aktuell?
- c. **Konfliktmanagement:** Lösungsorientierte Kommunikation bei Spannungen und Widerständen.

4. Stärkenorientierte Mitarbeiterführung

- a. **Erkennung von Potenzialen:** Tools und Techniken, Talente und Fähigkeiten von Mitarbeitenden erkennen und nutzen.
- b. **Stärken stärken:** Mitarbeiter in Ihren Rollen optimal unterstützen und entwickeln.
- c. **Förderung von Eigenverantwortung:** Delegation und Vertrauen aufbauen, Eigeninitiative fördern.

5. Mitarbeiterentwicklung und Coaching

- a. **Entwicklungsgespräche führen:** Zielgerichtete Gespräche zu Karriereplanung und Entwicklung führen.
- b. **Coaching-Techniken:** Fragetechniken und Methoden, um Mitarbeiter zur Selbstreflexion und Problemlösung befähigen.
- c. **Förderung von Weiterbildung:** Neue Lernstrategien entwickeln. Digitale Lernformate und KI in die lernende Organisation integrieren.

6. Teamentwicklung und Zusammenarbeit

- a. **Teamdynamiken verstehen:** Phasen der Teamentwicklung und Maßnahmen strukturiert entwickeln, durchführen und hinterfragen.
- b. **Psychologische Sicherheit fördern:** Das Umfeld für eine offene Kommunikation fördern.
- c. **Diversität im Team nutzen:** Synergien aus verschiedenen Perspektiven und Fähigkeiten erkennen und nutzen.

7. Umgang mit Herausforderungen

- a. **Motivation in Krisenzeiten:** Team durch schwierige Phasen führen.
- b. **Umgang mit Widerstand:** Mitarbeiter einbinden und Ängste abbauen.
- c. **Stressmanagement:** Führungsstrategien gezielt einsetzen um Überlastungen im Team zu reduzieren.

8. Messung und Nachhaltigkeit

- a. **Erfolgsmessung von Führung:** KPIs (Key Performance Indicators) und qualitative Indikatoren für Mitarbeitermotivation und Mitarbeiterbindung nutzen.
- b. **Regelmäßige Reflexion:** Die eigene Entwicklung und die des Teams betrachten.
- c. **Motivation:** Langfristige Motivation sicherstellen: Nicht monetäre Anreize schaffen.

TRAININGSNUTZEN

▪ Mehr Personal

Andere laufen dem Fachkräftemangel hinterher. Du nutzt nun das volle Potenzial, das in deinen Mitarbeitenden steckt.

▪ Hohe Mitarbeiterzufriedenheit

Du entwickelst ein stärkeres Bewusstsein für die Bedürfnisse, Anliegen und Ziele deiner Mitarbeitenden. Das führt zu einer harmonischen und unterstützenden Arbeitsumgebung und einer maximalen hohen Bereitschaft, sich einzubringen.

▪ Proaktive Konfliktlösung

Konflikte auf allen Ebenen werden proaktiv, zielorientiert und konstruktiv gelöst. Das verhindert die massive Lähmung von Prozessen und Abläufen.

▪ Hohe Produktivität

Du kommunizierst effektiv und motivierend. Dadurch schaffst du es deine Teams zu Höchstleistungen zu bringen. Deine Mitarbeitenden fühlen sich gehört und unterstützt. Das steigert die Effizienz und Produktivität.

- **Maximale Innovationskraft**
Neue Ideen sind willkommen. Das realisieren deine Mitarbeitenden und bringen sich ein. Du wirst überrascht sein, welches Potenzial in deinem Unternehmen steckt.
- **Geringe Fluktuation**
Die starke Bindung zwischen deinen Führungskräften und Mitarbeitenden senkt die Wechselbereitschaft, selbst wenn es ein besseres Angebot gibt. Das festigt den Verantwortungsbereich in seinen Interaktionen und Prozessen.
- **Effektive Entscheidungsfindung**
Du hast ein gutes Verständnis für Teamdynamiken. Statt Zusammenhänge zu vermuten, hast du nun ein klares Bild und kannst die Meinungen deiner Mitarbeiter in deine Entscheidungen einbeziehen. So kannst du gute Entscheidungen treffen.
- **12 Monate Zugriff auf unser Expertencoaching**

TRAININGSART

Das hier dargestellte Training kann als Inhouse Veranstaltung ONLINE (4 Online-Module mit jeweils 4 Stunden) oder ON-SITE (in Präsenz in 2 Tagen) durchgeführt werden. Die Anpassung von Themen und Inhalten ist möglich.

TERMINE & KOSTEN

Dieses Training bieten wir als Inhouse Veranstaltung zu individuellen Konditionen an.

Warum dieses Training?

Die Investition in dieses Training ist nicht nur eine Investition in eine Einzelperson, sondern in das gesamte Unternehmen. Führungskräfte führen - das ist ja die erste Erwartungshaltung. Innovative, zukunftsorientierte Führungskräfte, die das Gesamtunternehmen im Blick haben, führen und hinterfragen sich, holen sich Feedback ein und sind trainierbar.

In einer Welt, die sich schneller verändert als je zuvor, sind ambitionierte Ziele für Unternehmen unverzichtbar, um langfristig erfolgreich zu sein. Doch selbst die ambitioniertesten Strategien können nur dann zum Erfolg führen, wenn die Mitarbeiter engagiert, motiviert und mit dem Unternehmen identifiziert sind.

In diesem Seminar lernst du deine eigene Führungsarbeit auf den Prüfstand zu stellen, Stärken zu erkennen und Potenziale zu maximieren. Absolut praxisorientiert erfährst du, wie du deine eigenen Soft Skills und strategischen Führungsansätze optimal entfalten kannst. Im Ergebnis wirst du in der Lage sein, die Produktivität deiner Mitarbeitenden maximal zu steigern.

Du möchtest mehr über diese Qualifizierung erfahren? Dann vereinbare einfach einen kostenlosen ONLINE-TERMIN über www.futurefloor.de oder scanne einfach den QR-Code.





ZIELGRUPPE

Erfahrene und angehende Führungskräfte in Vertrieb, die bereits Erfahrung in der Führung vom angestellten Vertriebsmitarbeitenden und/oder selbstständigen Vertriebseinheiten haben oder planen, hier aktiv zu werden.

TRAININGSINHALTE

1. Systemische Analyse des Vertriebsbereiches

- a. **Ganzheitlicher Ansatz:** Dein Vertriebsbereich als Teil des Unternehmens
- b. **Wechselwirkungen:** Abteilungen, Kunden, Partner und Marktumgebung
- c. **Dynamische Perspektive:** Wie entwickeln sich Strukturen und Prozesse?
- d. **Fokussierung:** Beziehungsebene – Mitarbeitende, Teams, Abteilungen und externe Stakeholder in Beziehung zueinander bringen
- e. **Retroperspektive:** Stärken und Schwächen in der Vergangenheit klären
- f. **Potenzialanalyse:** Klärung der individuellen KPI's (Key Performance Indicators) aller Beteiligten

2. Motivation von Mitarbeitern

- a. **Zieldefinition:** Eigene Ziele im Kontext des Unternehmens klären
- b. **Vorgehensmodell:** Entwicklung deines individuellen Vorgehensmodells
- c. **Vertriebsprozesse:** Klärung von Lead-Generierung, Pipeline-Management (Sales Funnel), Abschlussstrategie und After-Sales-Service.
- d. **Verteilung:** Eigene Ziel mit Blick auf KPI's der Beteiligten verteilen.

3. Aufbau langfristiger Partnerbeziehungen

- a. **Partner:** Kommunikation auf Eigenhöhe
- b. **Zielvereinbarung:** Definition und Vereinbarung von individuellen Zielen
- c. **Controlling:** Controlling von Zielvereinbarungen
- d. **Coaching:** Fördergespräche führen
- e. **Qualifizierung:** Maximierung der Teamleistung, Unterstützung durch Qualifizierung
- f. **Effizienz:** Leistungssteigerung des Umsatzes durch Effizienz
- g. **Kommunikation:** Schaffung einer positiven Kommunikationsstruktur

TRAININGSNUTZEN

- **Optimierung deiner Führungskompetenz**
Du lernst, wie du Mitarbeitende und Teams optimal motivieren, leiten und entwickeln kannst und optimierst dabei deine Kommunikationsmöglichkeiten, indem du klar, motivierend und zielgerichtet kommunizierst.
- **Nachhaltige Umsatzsteigerung**
Durch deine optimierte Vertriebsstrategie kannst du Vertriebsprozesse effizienter gestalten und bessere Ergebnisse erzielen, indem du strukturiert und klar führst. Du entwickelst langfristige Ideen und Strategien, die dir dauerhaft gute Ergebnisse bringen.
- **Persönliches Wachstum**
Du lernst dich selbst gezielt zu reflektieren und eigene Potenziale zu erkennen. Zusätzlich erfährst du alles über dein optimales Zeitmanagement und bekommst Einblicke in dein individuelles Stressmanagement.
- **Werkzeuge und Methoden**
Du erhältst Zugang zu bewährten Methoden und Techniken für die erfolgreiche Führung in Vertrieb und erfährst alles über den praktischen Einsatz von technischen Hilfsmitteln.
- **12 Monate Zugriff auf unser Expertencoaching**

TRAININGSART

Das hier dargestellte Training kann als Inhouse Veranstaltung ONLINE (4 Online-Module mit jeweils 4 Stunden) oder ON-SITE (in Präsenz in 2 Tagen) durchgeführt werden. Die Anpassung von Themen und Inhalten ist möglich.

TERMINE & KOSTEN

Dieses Training bieten wir als Inhouse Veranstaltung zu individuellen Konditionen an.

Warum dieses Training?

Du machst den Unterschied! Als Führungskraft im Vertrieb entscheidest du über Erfolg oder Misserfolg und nimmst damit eine Schlüsselrolle im Unternehmen ein. Langfristig erfolgreich bist du, wenn es dir gelingt, langfristige Beziehungen aufzubauen und zu etablieren.

Am Ende braucht Vertrieb Ergebnisse. In diesem exklusiven Training lernst du als Führungskraft im Vertrieb, wie du systematisch starke Vertriebsstrukturen schaffst, die langfristig Wachstum und Erfolg sicherstellen. Dabei vermitteln wir dir die wichtigsten Strategien, um dein Team zu Höchstleistungen zu motivieren, klare Prozesse zu implementieren und deine Vertriebsergebnisse messbar zu steigern.

Du möchtest mehr über diese Qualifizierung erfahren? Dann vereinbare einfach einen kostenlosen ONLINE-TERMIN über www.futurefloor.de oder scanne einfach den QR-Code.

