

ALLGEMEINE HINWEISE

24. Juni 2021 | Autobahnrestaurant Zöbern | NÖ

KOSTEN

€ 330,00 (+20% USt.) für VOEB|VBS|VDM-Mitglieder

€ 450,00 (+20% USt.) für Nicht-Mitglieder

Bitte melden sie sich bis **spätestens 9. Juni 2021** beim VOEB online, per e-mail voeb@voeb.at oder per Fax 0043 1 7152107 an.

Stornierungen werden nur schriftlich anerkannt und sind bis 14 Wochentage vor Veranstaltungsbeginn kostenlos. Bei Stornierungen ab 13 Wochentage vor Veranstaltungsbeginn werden 50% der Teilnahmegebühr und ab 7 Wochentage vor Veranstaltungsbeginn oder bei Nichterscheinen werden 100% der Teilnahmegebühr verrechnet. Die Entsendung eines Ersatzteilnehmers ist selbstverständlich möglich.

Der VOEB behält sich vor, das Seminar aus wichtigen Gründen zu verschieben, abzusagen sowie Programmänderungen vorzunehmen.

ANMELDUNG [online](#) | e-mail voeb@voeb.at | Fax 0043 1 7152107

VOEB - Verband Österreichischer Entsorgungsbetriebe, Schwarzenbergplatz 4, 1030 Wien

Wir melden hiermit folgende Teilnehmer verbindlich an:

Teilnehmer: _____

Firma: _____

Anschrift: _____

Telefon | Fax: _____

e-mail: _____

Ich willige ein, dass meine Kontaktdaten im Falle des Auftretens eines Covid-19-Falles bei der Veranstaltung an die zuständigen Behörden zum Zwecke der Rückverfolgung der Infektionskette weitergegeben werden.

Datum: _____ Unterschrift: _____

Der Teilnehmer stimmt zu, dass persönliche Daten (Name, Adresse, E-Mail) für VOEB-Informationen & Teilnehmerlisten gespeichert werden. Mit Ihrer Teilnahme erklären Sie Ihr Einverständnis, dass etwaiges Film- & Bildmaterial in der VOEB-Berichterstattung veröffentlicht wird. Diese Einwilligung kann jederzeit im VOEB-Büro voeb@voeb.at widerrufen werden.



*Gemeinsam
Ressourcen sichern*

Mitarbeiterführung und Kommunikation in Zeiten des (digitalen) Wandels

**Führung in der heutigen Zeit heißt
Vertrauen und Orientierung zu geben!**

24. Juni 2021

**Autobahnrestaurant & Motorhotel Zöbern
Oldtimer Hotel BetriebsgmbH
Maierhöfen 30, Oldtimerweg 1 | 2870 Zöbern, NÖ**

www.voeb.at

Die Rolle der Führungskraft ändert sich stark, indem Sie mehr zum Coach und Mentor wird.

Die größten Unterschiede zwischen klassischer und moderner Führung sind, dass die Mitarbeiter speziell aus den Generationen X, Y und Z entscheiden wollen wie man etwas macht. Früher war es in der Tat häufig so, dass der Chef gesagt hat „So wird´s gemacht“ und die Mitarbeiter sollten sich daran halten.

Moderne Führung ist: Man lässt los und lässt die Mitarbeiter machen und sagt nur, wohin es gehen soll und nicht wie. Sie begleiten Ihre Mitarbeiter und stehen mit Rat und gegebenenfalls Tat zur Seite.

Wenn Sie so führen profitiert jeder:

Ihr Unternehmen gewinnt an Innovationskraft, Ihre Mitarbeiter sind noch zufriedener und motivierter und Ihre Kunden erhalten eine perfekte Dienstleistung auf allen Ebenen.

Seminarablauf

09:00-10:40 → **Einleitung, Ablauf und Einführung in das Thema**

- Die Grundvoraussetzungen und Aufgaben der erfolgreichen Führungskraft
- Die Zukunft des Arbeitens - Worauf Sie sich vorbereiten sollten

10:40-11:00 *Kaffeepause*

11:00-12:30 → **Anforderungen an den digital-agilen Führungsstil**

- Digitales Mindset, Führen durch Ziele, Vertrauen, Empathie und Motivation, Feedback und stetiger Kontakt
- Ergebnisse und Resultate statt Arbeitsstunden
- 10 Tipps für agiles Management in digitalen Zeiten

Mittagspause

12:30-13:30

→ **Das Einstellungsgespräch mit Mitarbeitern der X, Y und Z Generation**

13:30-15:30

- Was motiviert Sie bzw. was demotiviert Sie
- Ihre 12 Fragen abseits des Standards - mit maximaler Erfolgsroute den richtigen Mitarbeiter zu finden

Kaffeepause

15:30-15:45

→ **Mitarbeiterführung im Home-Office**

15:45-16:30

- Rechtliche Komponenten
- Empfehlungen für die Kommunikation und Organisation

→ Klären offener Fragen

16:30-17:00

→ Zusammenfassung und Tagesabschluss

→ Übergabe der Teilnahmebestätigungen

Vortragender

Uwe Kalmbach

Heinrich-Kalmbach & Partner, Beratung-Coaching-Training

Ausbildung zum staatlich geprüften Betriebswirt, erfolgreiche Karriere als Verkäufer im Außendienst bis zum Verkaufsleiter und Vertriebsdirektor in einem internationalen Dienstleistungsunternehmen, über 20 Jahre nationale und internationale Erfahrung im Verkauf und Vertrieb (A, B, D, F, CZ), Ausbildung zum zertifizierten Wirtschaftstrainer, Wirtschaftscoach und Unternehmensberater.