



MT Trainerteam

Maria Rennefeld ist begeisterte und sehr erfahrene Bildungsreferentin der Landwirtschaftskammer NRW, Trainerin und Coach. Die Entwicklung persönlicher und unternehmerischer Fähigkeiten liegt ihr besonders am Herzen. Schwerpunkte: Persönlichkeitsentwicklung, Kommunikation, Konfliktmanagement, Mitarbeiterführung und Teamentwicklung. In ihren Seminaren steht die landwirtschaftliche Unternehmerpersönlichkeit als Mensch im Mittelpunkt. Neue Lebens- und Betriebsperspektiven können wachsen.



Maria Rennefeld



Harald Schmid

Harald Schmid ist langjähriger Unternehmensberater der Landwirtschaftskammer NRW und seit einigen Jahren unterwegs mit den Themen: Strategie-Entwicklung, Beratung zu effizienter Organisation in Familienunternehmen, Mitarbeiterführung, Konfliktberatung und Kommunikation. Mit geschultem Blick begleitet er die persönliche Bestandsaufnahme in Betrieb und Familie und unterstützt die Entwicklung neuer, gangbarer Wege.



Richard Niehues

Richard Niehues hat als Berater und NLP-Coach der Landwirtschaftskammer NRW seinen Fokus vor allem auf Führungsaufgaben mit Fragen zur Organisation, Kommunikation und zum Zeitmanagement. Sein Hauptanliegen: Die Ressource „Zeit“ optimal nutzen. Dabei deckt er Zeitfresser auf und ist Störungen auf der Spur. Effektives delegieren ist für ihn der Schlüssel, mit dem die Betriebsleitung Türen zu neuen Zeitreserven öffnen kann. Mit viel Praxisnähe und Erfahrung werden Blickwinkel auf scheinbar unabänderliche Betriebsabläufe und Gewohnheiten erweitert und so neue Perspektiven greifbar.

MT Management- Training



Den **Weg**
bestimmen

...

Sie möchten gerne mehr über das Management-Training erfahren?

Iris Fahlbusch
Tel. 0251 2376-412
Fax 0251 2376-432
Iris.Fahlbusch@lwk.nrw.de

www.netzwerk-agrarbuero.de

- ▶ Weiterbildung
- ▶ Management-Training

MT-MASSGESCHNEIDERT?!

Wir unterstützen Sie gezielt und nach Ihren Bedürfnissen!

Das vorliegende Training ist ein Angebot. Gerne entwickeln wir für Sie Ihr individuelles Unternehmenstraining nach Ihren inhaltlichen und zeitlichen Vorgaben.

Sprechen Sie mit uns - Wir freuen uns auf Sie!



Investieren Sie in Ihre persönlichen Talente und erweitern Sie Ihre Fähigkeiten!

Unternehmer sind anders:

Sie bestimmen den Weg!

Mit Ihren persönlichen und unternehmerischen Kompetenzen beeinflussen Sie das Entwicklungspotenzial Ihres Unternehmens. Im Management-Training können Sie diese Fähigkeiten gezielt weiterentwickeln und ausbauen. Jeder Seminartag hat einen neuen Persönlichkeitsfaktor im Fokus.

Das wird Ihnen gut tun!

- ▶ Arbeit in kleinen Gruppen (max. 16 TN): Diese Begrenzung ermöglicht ein gründliches Training mit praktischen Übungen.
- ▶ Trainieren an praktischen Alltags- und Arbeitssituationen: Sie arbeiten an Ihrem individuellen Verhalten und knüpfen an eigenen Erfahrungen an.
- ▶ Konstruktive Rückmeldungen: Sie erhalten konkrete, nützliche Hinweise zu Ihrem Verhalten von anderen Seminarteilnehmern und der Seminarleitung.
- ▶ Kontakte zu Gleichgesinnten: Sie profitieren beim Erfahrungsaustausch von anderen Teilnehmern in einer verständnisvollen Arbeitsatmosphäre.
- ▶ MT-Zertifikat bei Teilnahme an 4 Seminartagen.

1. Seminartag:

Unternehmerpersönlichkeit erkennen und ausbauen

Mehr **Selbstmanagement** für meinen erfolgreichen Alltag in Unternehmen und Familie

Profil gewinnen durch eine eigene Standortbestimmung - Wie werde ich gesehen?
- Wie sehen mich die anderen?

Persönliche **Talente** im Blick - Stärkenanalyse

"Selbst - Bewusstsein" und ein **positives Selbstbild** als Schlüssel für erfolgreiches Management

2. Seminartag:

Ziele entwickeln und erfolgreich umsetzen

Mein **Wunschbild** als Unternehmer
Ziele bestimmen den Weg - Wie lege ich Ziele fest?

Ziel - Ressourcen - Analyse und Umsetzungsplan (Projektplan) für **das wichtigste Ziel**

Profitieren von den Ideen der Gruppe bei der Vorstellung des **eigenen Umsetzungsplanes**

Es gibt kein Ziel ohne Hindernisse:
Wie kann ich **positive Veränderungen** herbeiführen?

3. Seminartag:

Mehr Zeit für das Wesentliche - Zeitmanagement

Zeitinventur für mehr unternehmerischen Freiraum

Wie gut mache ich **meine Arbeit**?

Zeitfallen sicher umgehen

Richtig delegieren - eine Königsdisziplin für landwirtschaftliche Unternehmer

Welche Grundlagen der Zeitplanung sind für mich **praktikabel**?

4. Seminartag:

Professionelle Gesprächsführung als Weg zum Erfolg

"Der erste Eindruck zählt" - Grundregeln der **Kommunikation** mit Übungen

Gesprächssituationen positiv gestalten

Persönliche Angriffe im Gespräch gekonnt auflösen

Wer **fragt** der führt - Mit „W - Fragen“ zum Erfolg

Sicheres **Standing** in Gesprächen durch professionelle Vorbereitung