

Leadership Training Pharma

Inhalte des Lehrgangs

- Führung & Kommunikation im pharmazeutischen Umfeld
- Verhandlungskompetenz – das brauchen Sie bei Krankenkassen, GKV-Spitzenverband und Co.
- Selbstmanagement – leistungsstark & ergebnisorientiert

Inklusive 3 vorbereitender e-Learnings und praktische Übungen aus Ihrem Arbeitsumfeld

Ihre Referenten



Dr. Heike Niermann
General Manager
+49 med GmbH, Berlin



Dr. Everhard von Groote
Geschäftsführer
von Groote Dombach GmbH,
Düsseldorf



Mag. Evelyn Summhammer
Wirtschaftspsychologin
Psychotherapeutin, Wien

Ziel des Lehrgangs

Dieses Leadership Training vermittelt Ihnen Führungs-, Verhandlungs- und Kommunikationskompetenzen anhand vieler Beispiele und Cases aus dem Pharma-Umfeld.

Nach dem Lehrgang haben Sie das Handwerkszeug für bessere Gesprächsführungen und Verhandlungsergebnisse, wissen, wie Sie Ihren Führungsstil weiter entwickeln können und haben wertvolle Hinweise für Ihr Selbstmanagement erhalten.

Um die Veranstaltungstage noch gewinnbringender für Sie zu gestalten, können Sie sich vorab durch e-Learnings unseres Hauses auf den Lehrgang vorbereiten.

Teilnehmerkreis

Dieses Leadership Training wurde speziell für Führungskräfte aus der Pharma-Industrie konzipiert. Es richtet sich insbesondere an (angehende) Führungskräfte, die ihre Kommunikations- und Führungskompetenzen trainieren wollen und dabei Wert auf praktische Übungen aus dem Alltag eines Pharmaunternehmens legen.

Um einen maximalen Lernerfolg zu garantieren, ist der Lehrgang auf maximal 12 Teilnehmer begrenzt.

Programm Tag 1

Allgemeine Kommunikationsregeln

- Verbale und non-verbale Kommunikation: Man kann nicht nicht kommunizieren
- Wertschätzende Kommunikation für ein konfliktfreies Miteinander
- Punktlandung: So kommunizieren Sie klar und verständlich
- Der richtige Umgang mit Emotionen: Wechseln Sie die Perspektiven
- Gut vorbereitet ist halb gewonnen: Tipps & Tricks für Ihre Gesprächsführung

Führungskompetenzen

- Jeder „tickt“ anders: Verschiedenartige Strategien für verschiedene Persönlichkeiten
- Kommunikation im Team: Gruppendynamik verstehen und erfolgreich steuern
- Führen in Matrix-Organisationen
- Konstruktive Fehlerkultur: So werden aus Fehlern Fortschritte
- Souverän Führen in stressigen Zeiten

Ihr Experte:

Dr. Heike Niermann

General Manager,
+49 med GmbH, Berlin

Als promovierte Biologin war sie zunächst viele Jahre im pharmazeutischen Außendienst tätig, bevor sie die Leitung einer Business Unit für ein pharmazeutisches Unternehmen übernahm und damit aktiv in die Außendienststeuerung involviert war. Parallel absolvierte sie eine Trainerausbildung. Heute ist sie Geschäftsführerin einer Dialogagentur für maßgeschneiderte Konzepte für den Healthcare-Markt.

Programm Tag 2 und 3

Verhandlungskompetenz

- Grundlegende Modelle: BATNA, ZOPA und das Gummiband
- Von Clausewitz lernen: Ziel, Strategie und Taktik der Verhandlung
- Schwierige Verhandlungspartner: Narzissten, Sadisten und andere Teufel fest im Griff
- Erfolgsstrategien im Umgang mit Macht & Manipulation
- Keep cool: So steuern Sie Ihre Emotionen und die Ihres Gegenübers
- Ungleiches Machtverhältnis: Verhandeln als „Underdog“

Das Leadership Training legt einen Schwerpunkt auf das Thema Verhandlungskompetenz. An den zwei Tagen bleibt viel Raum für Rollenspiele und das Arbeiten in Kleingruppen.

Vorbereitend zum Thema „Verhandlungskompetenz“ erhalten Sie Zugang zu dem e-Learning „Das ABC der manipulativen Rhetorik“.

Ihr Experte:

Dr. Everhard von Groote
Geschäftsführer, von Groote Dombach GmbH, Düsseldorf

Der Diplompsychologe ist Verhandlungsexperte für anspruchsvolle Situationen. In seiner aktuellen Funktion als Geschäftsführer begleitet er pharmazeutische Unternehmen bei der Vorbereitung auf Erstattungsbeitragsverhandlungen beim GKV-Spitzenverband. Zuvor war er Polizeipsychologe in einer polizeilichen Spezialeinheit und hat dort die Verhandlungen bei Geiselnahmen und Entführungen mit dem Täter geführt.

Programm Tag 4

Selbstmanagement für Führungskräfte

- Achtsamkeit: Der positive Umgang mit sich selbst
- Eigene Antreiber und Bremsen erkennen: Selbstführung statt Autopilot
- Mit der inneren Haltung die äußere Wirkung steuern: Vorgegebene Störfaktoren und Erfolgsverhinderer minimieren
- Multitasking: So entkommen Sie der „Gleichzeitigkeits-Falle“
- Brennen ohne auszubrennen: Selbst-Verantwortung übernehmen
- Wirksame Strategien für effiziente und ergebnisorientierte Besprechungen

Vorbereitend zum Thema Selbstmanagement erhalten Sie Zugang zu den beiden e-Learnings „Zeitmanagement“ und „Effektive Meetings“.

Ihr Experte:

Mag. Evelyn Summhammer
Wirtschaftspsychologin, Psychotherapeutin, Wien

Evelyn Summhammer ist Wirtschaftspsychologin, Psychotherapeutin, Autorin und Rednerin. Die Expertin für menschenorientierte Unternehmensentwicklung und Persönlichkeit ist seit 25 Jahren auf Persönlichkeitsentwicklung spezialisiert. Sie berät u. a. auch Krankenhäuser und pharmazeutische Unternehmen.

Anmeldung unter
service@forum-institut.de oder
Fax +49 6221 500-555

Anmeldeformular

Ja, ich nehme teil am Ausbildungslehrgang

Leadership Training Pharma

Ja, ich bin damit einverstanden, dass das FORUM Institut mir Informationen zu Veranstaltungen

per E-Mail per Telefon übermitteln darf.

Meine Einwilligung kann ich jederzeit widerrufen.

Name, Vorname

Position/Abteilung

Firma

Straße

PLZ/Ort/Land

Tel./Fax

E-Mail

Ansprechpartner/in im Sekretariat

Datum, Unterschrift

So melden Sie sich an

Anmelde-Hotline: +49 6221 500-500

Tagungs-Nr. 19 02 233

Termin/Veranstaltungsort:

26. Februar - 1. März 2019

jeweils von 9:00 - 17:00 Uhr

(am 1. Tag ab 8:30 Uhr Registrierung)

Leonardo Royal Hotel Düsseldorf Königsallee

Graf-Adolf-Platz 8-10 · 40213 Düsseldorf

Tel. +49 211 3848-0 · Fax +49 211 3848-390

Gebühr:

€ 3.900,- (+ gesetzl. MwSt.) inkl. hochwertiger Dokumentation (auch zum Download), Zertifikat, Arbeitsessen, Erfrischungen und Kaffeepausen.

Ergänzend zu dem Präsenztraining erhalten Sie Zugriff auf 3 e-Learnings.

Zimmerreservierung:

Für FORUM-Teilnehmer steht bis 4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn ein begrenztes Zimmerkontingent zu Vorzugskonditionen zur Verfügung. Bitte nehmen Sie die Reservierung direkt im Hotel unter Berufung auf das FORUM-Kontingent vor.

Fragen & Informationen



Für Ihre Fragen zum Lehrgang und zu unserem gesamten Programm stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

Dr. Henriette Wolf-Klein

Bereichsleitung

Pharma & Healthcare

Tel. +49 6221 500-680

h.wolf-klein@forum-institut.de

AGB

Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen (Stand: 01.01.2016), die wir auf Wunsch jederzeit übersenden und die im Internet unter www.forum-institut.de/agb eingesehen werden können, bei diesem Lehrgang insbesondere die Regelungen zu „Ausbildungslehrgängen“.