

Ort / Datum	23. Oktober 2018 von 08:30 bis 17:00 Uhr SSIB AG Riedtlistrasse 19 8006 Zürich Tel. +41 43 243 75 30 Fax. +41 43 243 75 31	
Kosten	Mitglieder Kooperationspartner	630.– CHF
	Nichtmitglieder	750.– CHF
Referent	René E. Huber	
Anmeldung	Sie können sich unter folgendem Link anmelden: www.ssib.ch/seminare	

Führen im Exportgeschäft

Das Vermögen eines Unternehmens ist das, was Ihre Mitarbeitenden vermögen!

Ein Seminar mit René E. Huber

Dienstag, 23. Oktober 2018 in Zürich

Kooperationspartner & Seminarpartner

HANDELS- UND INDUSTRIEVEREIN
DES KANTONS BERN
UNION DU COMMERCE ET DE L'INDUSTRIE
DU CANTON DE BERNE

beider basel
handelskammer

IHK
St. Gallen
Appenzell
AEB

**SWITZERLAND
GLOBAL
ENTERPRISE**
enabling new business

C
CAMERA DI COMMERCIO CANTONE TICINO
industria | artigianato | servizi

ihz
INDUSTRIE- UND HANDELSKAMMER
ZENTRALSCHWEIZ



Der Rücktritt bis zwei Wochen (14 Tage) vor Veranstaltungsbeginn ist kostenfrei möglich. Bei Rücktritt 14 Tage bis 8 Tage im Voraus werden 10% in Rechnung gestellt, später (d.h. 7 Tage bis 1 Tag vor Veranstaltungsbeginn) 50%. Bei fehlender Abmeldung oder Absagen, welche nicht bis zum Vortag der Veranstaltung eintreffen, wird die volle Teilnahmegebühr verrechnet. Gerne akzeptieren wir ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer für dieses Seminar. Wir behalten uns vor, dieses Seminar mangels Teilnehmer abzusagen.

Erfolgreiche Führungskräfte —> Erfolgreiches Unternehmen

70 Prozent der Mitarbeitermotivation hängt laut einer Studie des Instituts for Employee Studies von der Führungskraft ab. Hoch motivierte Mitarbeiter sind doppelt so produktiv. 79 Prozent bezeichnen die Motivation und Anerkennung durch Ihren Chef als entscheidenden Hebel für eine Leistungssteigerung.

Ohne Führung kann kein Unternehmen Ihre Ziele erreichen und sich erfolgreich im Markt behaupten. Dies gilt heute gerade im Exportbereich. Die Globalisierung und der verschärfte Wettbewerb stellen Führungskräfte vor grosse Herausforderungen.

- **Wie führt man erfolgreich?**
- **Wer führt erfolgreich?**
- **Woran erkennt man erfolgreiche Führungskräfte?**
- **Was erwarten Mitarbeiter von Ihrer Führungskraft?**

Seit Jahrzehnten wird alle paar Jahre ein neuer Führungsstil propagiert und geschult. Eine der wichtigsten Erkenntnisse aus verschiedenen Untersuchungen ergibt, dass der Versuch, Führungskräften im Training einen bestimmten Führungsstil vorzuschreiben, weit schlechtere Ergebnisse hervorbringt, als wenn man Sie ermutigt, die Ergebnisse auf Ihre individuelle Art und Weise zu erzielen.

Gemäss einer Studie der ETH Zürich ist der falsche Führungsstil einer der wichtigsten Gründe, warum Arbeitnehmer unter Stress leiden. Die Übereinstimmung zwischen der Persönlichkeitsstruktur des Vorgesetzten und seinem Verhalten ist eine zentrale Herausforderung für den Führungserfolg.

Referent

René E. Huber, www.renehuber.ch, 8810 Horgen

Zielgruppe

Führungskräfte aus allen Hierarchiestufen und Branchen, die Ihre Führungskompetenz und Kommunikationsfähigkeiten verbessern möchten.

- Sie entwickeln den zu Ihnen passenden Führungsstil
- Sie lernen, das Potential Ihrer Mitarbeiter zu erkennen und optimal zu nutzen
- Sie steigern Ihre Frage- und Zuhörerkompetenz
- Sie behalten in schwierigen Gesprächen klaren Kopf
- Sie erkennen, wie Sie von erfolgreichen Sportlern profitieren können

In diesem Seminar erhalten Sie den Sonderdruck „So motivieren Sie Ihre Mitarbeiter zu Höchstleistung!“ Auszug aus dem 260-seitigen Werk „Erfolgreicher Vertrieb braucht Führung“. Mai 2012, Schulthess Juristische Medien AG. René Huber ist hier Co-Autor.

In diesem Seminar erhalten Sie das Buch „**Der Kunde ist unser Schiedsrichter!**“

René Huber:



René Huber war über 20 Jahre bei IBM tätig. Davon viele Jahre in Führungsfunktionen mit Personalverantwortung. Zum Schluss war er vier Jahre verantwortlich für die Ausbildung. Seit 18 Jahren ist er selbstständiger Trainer und Coach für Verhandlungskompetenz, Führung und Persönlichkeitsentwicklung. Zu seinen Kunden zählen Unternehmen wie Agie-Charmilles, EKZ, Euroforum, Feintool, IBM, DVS-Deutsche Verkaufsleiterschule, Heidelberg Druck, Helbling Management Consulting, Institute of Leadership, Manpower, Maag Gear, Man Turbo, Roche Diagnostics, Swiss Re, Swissmem, Thyssen, Tecan, ZFU.

Er nennt die Dinge beim Namen und seine Kunden schätzen den grossen Praxisbezug in den Seminaren und Vorträgen. Er hat sieben Bücher in deutsch und englisch sowie zahlreiche Fachartikel veröffentlicht. Seit 10 Jahren ist er unter den Top 100 Vortragsrednern von Speakers Excellence und ist Professional Member bei der GSA-German Speakers Association.