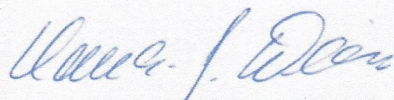


Zertifikat

Susanne Beucher

hat die berufsbegleitende Qualifikation zur
„Change Managerin“
erfolgreich abgeschlossen.

Hamburg, den 22.06.2013



DiCon, Diers Consulting

Inh. Claus-G. Diers

Kontorhaus an der Schlachte
Schlachte 45
28195 Bremen



Change Manager

Inhalte:

Individuum im Prozess

1. Der führende Berater - ein Ansatz zur Integration: Die Führungskraft als Coach
2. Das DiCon-Kommunikationsmodell
3. Praxis der individuellen Motiverkennung, Amplifikation, Verhaltensänderung
4. Eigenverantwortung annehmen: von der Wahrnehmung, Projektion, Übertragung hin zur Erkenntnis
5. Persönlichkeitsspiegel, individuelle Portfolioanalyse
6. Lebensmanagement (Stress- und Zeitmanagement)
7. Archetypenlehre - Grundmuster menschlichen Verhaltens
8. Körpersprache deuten lernen, Psychosomatik
9. Grundlagen der Kommunikation
10. Feedback, Delegation, Führungsverantwortung
11. Motivation

Team/Gruppe im Prozess

12. Konsolidierung der bisherigen Inhalte - Anwendung in der Erarbeitung von Führungsgrundsätzen und systemischem Denken
13. Teambuilding/ Teamentwicklung
14. Konfliktmanagement
15. Verhandlungsführung
16. Moderation, Sitzungs- und Konferenztechnik
17. Zwischenbilanz I
18. Zwischenbilanz II
19. Vortrags- und Präsentationstechnik
20. Überblick über Methoden und Modelle zur Kommunikation
21. Supervision, Grundlagen Coaching
22. (Selbst-)Coaching: Grundlagen, Modelle und Methoden

Unternehmen im Prozess

23. Trends in Wirtschaft, Gesellschaft, Bildung und Training - Auswirkungen auf modernes Marketing
24. Vision, Leitbild (CI), Unternehmenskultur (CC)
25. Change Management, Strategieentwicklung
26. Managementtechniken: Problemlösungs- und Entscheidungstechnik, Brainstorming, Mindmapping, Überzeugungstechniken
27. Zielvereinbarungsprozesse
28. Ganzheitliches Projektmanagement
29. Organisationsentwicklung/ Prozessmanagement
30. Internationale Schlüsselqualifikationen für Führungskräfte, Personalentwicklung
31. Vertriebsmanagement I - Key Account Management
32. Vertriebsmanagement II - Einkäufer-/Verkäufer-training
33. Endbilanz