

## TRAININGSINHALT

# SCOREBOARD MANAGEMENT FÜR MITARBEITER

### TAG 1 - EINFÜHRUNG IN DIE METHODE SBM UND PRAKTISCHE ANWENDUNG

- » Kurze Einführung in das Thema „Motivation und Engagement im Betrieb“ - Spielregeln statt Menschen ändern.  
Was muss Führung leisten, woran kann sie scheitern?
- » Vorstellung der Methode SBM anhand praktischer Beispiele
- » Analyse der aktuellen Engpässe und Herausforderungen am Beispiel des eigenen Unternehmens
- » Engpässe und Aufgaben im Betrieb in meßbare Ziele überführen
- » Konstruktion einer Team Challenge inklusive Zielen, Scoreboard, Spielregeln und Teambesprechungen
- » Umgang mit Kritikern, Nörglern und Verweigerern

### TAG 2 - DEN FITNESS-TRACKER FÜRS UNTERNEHMEN BAUEN

- » Scoreboard-Management™ als Fitnessstracker für das Unternehmen
- » Die Rolle der Zahlentransparenz für Motivation und selbständiges Entscheiden Finanzielle und nicht-finanzielle Kennzahlen für dein Geschäftsmodell definieren
- » Prozesse, Regeln und Prinzipien definieren und einhalten
- » Scoreboards für das gesamte Unternehmen entwerfen und den Kommunikationsrhythmus finden
- » Das Team in das Reporting der Zahlen einbinden
- » Die 80:20-Regel im großen Huddle: 80 Prozent Blick nach vorn – 20 Prozent Lernen aus der Vergangenheit

### TAG 3 - UNTERNEHMERTRAINING FÜR MITARBEITER

- » Warum alle Mitarbeiter verstehen sollten, wie Gewinn zustande kommt
- » Finanztraining mal anders: wie man Zahlenskeptiker und Mathehasser für Cashflow, Kosten und Abschreibungen interessiert
- » Grenzen der Transparenz: wer darf was wissen?
- » Mitarbeiter für Planung und KVP (kontinuierlicher Verbesserungsprozeß) interessieren und begeistern

## ANMELDUNG SCOREBOARD MANAGEMENT FÜR MITARBEITER

### So einfach sichern Sie sich Ihren Platz

Ja, ich möchte am Scoreboard Management für Mitarbeiter Training teilnehmen:

---

Firma

### Teilnehmer:

---

Vorname + Nachname + E-Mail

---

Vorname + Nachname + E-Mail

---

Vorname + Nachname + E-Mail

---

Vorname + Nachname + E-Mail

**Trainer:** Dr. Kerstin Friedrich

**Trainingsdatum:**

<b>Modul I</b>	<b>Modul II</b>	<b>Modul III</b>
30.01.2020	14.05.2020	24.09.2020

**Trainingsort:** Hotel Sonneck, 34593 Knüllwald-Rengshausen

**Trainingszeiten:** Beginn Donnerstag 08:30 Uhr - 16:30 Uhr

**Teilnehmerzahl:** Bitte gleich anmelden, da Teilnehmerzahl begrenzt

**Investition:** 3-tägiges Intensivtraining mit umfangreichen Trainingsunterlagen inkl. Mittagsmenü, Kaffeepausen sowie allen Tagungsgetränken für zusammen nur € 1.200,- zuzüglich MwSt,

ab 2 Personen: € 900,- pro Person zuzüglich MwSt.,

ab 3 Personen: € 600,- pro Person zuzüglich MwSt.,

(Eventuelle Übernachtung zahlen Sie bitte direkt an das Hotel)

Die Investition bezahlen Sie nach Modul I.

---

Ort / Datum

---

Unterschrift

**BITTE SCHICKEN SIE DIESE ANMELDUNG PER FAX AN 07543 / 302 8 427  
ODER PER E-MAIL AN [INFO@HAUS-VERKAUFSTRAINING.DE](mailto:info@haus-verkaufstraining.de)**