



Zielvereinbarungsgespräche nach leistungsorientierter Bezahlung kompetent führen

Die Einführung von leistungsorientierter Bezahlung im Unternehmen birgt viele Chancen und Hoffnungen wie z.B. „Endlich mal konkrete Ziele umsetzen und klare Rückkopplung dafür bekommen“! Aber leistungsorientierte Bezahlung bringt auch Gefahren und Ängste mit sich, wie z.B. Ängste vor Konkurrenz im Team, Überforderung, Benachteiligungen etc.. Konstruktiv und für beide Seiten gewinnbringend diese Gespräche zu gestalten, ist Inhalt dieses Trainings.

Ziel:

Sie wissen als Führungskraft oder als Mitarbeiter/in, was für Chancen und Gefahren in den Zielvereinbarungsgesprächen mit leistungsorientierter Bezahlung liegen und wissen wie Sie Ziele formulieren und mit unterschiedlichen Gesprächspartnern umgehen.

Zielgruppe:

- Führungskräfte
- Mitarbeiter/in
eines Unternehmens, in dem die Leistungsorientierte Bezahlung eingeführt wird.

Inhalte:

- Vorbereitung
- Zielfindung – und planung
- S.m.a.r. t.e. Ziele
- Beurteilungskriterien
- Hilfreiche Gesprächstechniken
- Persönlichkeitstypen
- Rahmenbedingungen
- Motivation
- Ergebniskontrolle