

Karrieren sind kein Zufall

Management-Institut Dr. Kitzmann

1975 gründete der Psychologe Dr. A. Kitzmann sein Management-Institut. Seit diesem Zeitpunkt ist er erfolgreich in der Weiterbildung von Führungskräften aus Wirtschaft und Verwaltung tätig. Dreitausend Teilnehmer besuchen jährlich Seminare des Management-Instituts, ein Drittel von ihnen entscheidet sich für firmenübergreifende Veranstaltungen, Nicht zuletzt durch seine vielfältigen Publikationen - Kitzmann ist Autor von Fachbüchern und mehr als sechzig Zeitschriftenartikeln - gehört der Gründer zu den bekannten Management-Trainern in Deutschland. In der Trainingsarbeit fühlen sich Kitzmann und die fünfzehn Trainer, die für sein Institut arbeiten, der humanistischen Psychologie verpflichtet. Sämtliche Trainer verfügen über eine abgeschlossene Hochschulausbildung und mehrere Jahre Praxiserfahrung. Die Themengebiete:

Rhetorik und Dialektik

Ziel des Seminars ist es, die eigene Redegewandtheit und Überzeugungskraft zu erhöhen. Das Wissen um die wichtigsten Gesprächstechniken kann dazu führen, daß man Gesprächssituationen souveräner beherrscht und seine Gesprächspartner besser durchschaut. Gleichzeitig wird in diesen Seminaren der gezielte Einsatz der Körpersprache (Kinesik) eingeübt. Das Erlernen von rhetorischen Tricks ohne gleichzeitige Vermittlung eines gesteigerten Verantwortungsbewußtseins hat jedoch eher schädliche Auswirkungen. Daher wird in den Seminaren stets angestrebt, ein Wertebewußtsein zu vermitteln, das Klarheit über den eigenen Standpunkt und die ethnischen Auswirkungen der eigenen rhetorischen und dialektischen Fähigkeiten verschaffen soll. [Das Seminar ist rein praxisbezogen und wendet sich an obere und mittlere Führungskräfte aus Wirtschaftsunternehmen aller Größen und Branchen sowie aus öffentlichen Verwaltungen. Auf Wunsch findet eine audiovisuelle Kontrolle per Videorekorder statt.

Persönliche Arbeitstechniken und Time-Management

Unter Life-Styling und Time-Management versteht man Lebensplanung und Zeiteinteilung in beruflicher und privater Hinsicht. Durch wirksame Selbstorganisation kann die eigene Arbeitszeit erheblich besser genutzt werden. Zeitsparende Arbeitstechniken entlasten und schaffen Freiraum für die wichtigsten Aufgaben. Im Seminar werden die bekanntesten in der Praxis bewährten Methoden zur Selbstorganisation, Arbeitstechnik und Zeitersparnis dargestellt. Gleichzeitig wird eine erhöhte Arbeitszufriedenheit und mehr freie Zeit gewonnen. Ein bewußtes Time-Management kann von tausend Arbeitsstunden zweihundert einsparen.

Dieses Seminar richtet sich an obere und mittlere Führungskräfte aus Wirtschaftsunternehmen aller Größen und Branchen sowie aus öffentlichen Verwaltungen.

Transaktionsanalyse

Die Transaktionsanalyse ermöglicht ganz allgemein eine reibungslosere Kommunikation und eine effektivere Teamarbeit. Zunächst werden die Transaktionen, das heißt, das, was sich zwischen den Gesprächspartnern abspielt, genau beobachtet. Das Gesprochene, die Mimik, Gestik und die wechselseitigen Gefühle werden erfaßt. Danach bietet die Transaktionsanalyse Verblüffendes an: Neben einer effektiveren eigenen Gesprächshaltung werden auch die Reaktionen des Gesprächspartners vorhersehbar. Ein weiterer zentraler Begriff der Transaktionsanalyse ist die Skriptanalyse. Die Skriptanalyse geht davon aus, daß jeder Mensch eine bestimmte Rolle in dem Leben des einzelnen spielt. Diese Rolle, auch Skript genannt, beeinflußt Leben, Reaktionen, Auffassungen und Wertmaßstäbe.

Führungsverhalten

Im Seminar werden die wichtigsten Führungsverhaltensweisen dargestellt und diskutiert. Die Teilnehmer erhalten Gelegenheit, das eigene Führungsverhalten zu überprüfen und zu optimieren. Verbesserung der eigenen Kommunikations- und Kooperationsmöglichkeiten, sowie Erkennen der wesentlichen Störfaktoren und deren Minderung und Beseitigung spielen dabei eine wichtige Rolle. Es wird das bewusste Wahrnehmen und Reflektieren des eigenen Verhaltens eingeübt und so versucht, Kommunikations- und Kooperationsmöglichkeiten zu verbessern.

Vertriebstraining

In diesem Seminar werden die wichtigsten Verkaufstechniken dargestellt. Das Seminar ist rein praxisorientiert und vermittelt die Grundlagen eines wirksamen, erfolgsorientierten Verkaufsverhaltens. Neben der Darstellung von Standardtechniken werden die neuesten psychologischen Erkenntnisse einbezogen. Das Seminar ist trainingsintensiv. Die gewonnenen Einsichten werden unmittelbar in Rollenspielen und Übungen umgesetzt. Das Seminar wendet sich an alle, die noch erfolgreicher verkaufen und beraten wollen.

Moderationstraining

Ziel des Seminars ist es, die Gestaltung der Meinungs- und Willensbildung in Gruppen zu erleichtern. Jeder, der mit Gruppen zu tun hat, kann die Moderationsmethode als wirksames Hilfsmittel einsetzen. Sowohl das Gruppenergebnis als auch die Zufriedenheit der Gruppenmitglieder erhöhen sich. Diese Methode ist auch für Qualitätszirkel geeignet.

Das Seminar wendet sich an obere und mittlere Führungskräfte aus Wirtschaftsunternehmen aller Größen und Branchen sowie an alle, die Gruppengespräche leiten müssen.

Coaching

Die Teilnehmer werden mit den wichtigsten Grundlagen für die Durchführung eigener Trainings vertraut gemacht. Sie erhalten Rückmeldung über das eigene Trainingsverhalten. Das Seminar arbeitet u.a. mit Seminarsimulation, Metaplan-Technik, Rollen- und Kommunikationsspielen.

Mentales/Autogenes Training

Ziel des Seminars ist es, die geistigen Fähigkeiten besser zu nutzen, beruflichen Streß leichter abzubauen und die positive Selbstbeeinflussung zu erhöhen. Gleichzeitig wird die bildliche Vorstellungsfähigkeit weiterentwickelt und die Intuition verbessert. Mentale Techniken aus dem Spitzensport werden auf Führungs- und Verkaufssituationen übertragen, um Höchstleistungen ohne Streß zu erzielen. Das Seminar besteht aus einer Vielzahl von direkt umsetzbaren Übungen.

Psychologie/Philosophie

Die Seminare umfassen beispielsweise Themenbereiche wie Streßbewältigung, Konfliktmanagement, Führungsverhalten, Persönlichkeitsmanagement. Sie sollen dazu beitragen, den Teilnehmern zu Ausgeglichenheit und Erfolg zu verhelfen sowie ihnen beizubringen, das Arbeits-, Verkaufs- oder Ausbildungsklima positiv gestalten zu können. Die Seminare bieten ein intensives und praxisorientiertes Training, auch für Qualitätszirkel geeignet.

Assessment-Center

Das Assessment-Center ist eines der erfolgreichsten Verfahren zur Auswahl und Entwicklung von Führungskräften. Dabei soll untersucht werden, welche Mitarbeiter sich für Führungspositionen am besten eignen. Ein weiteres Ziel des Assessment-Centers ist es, festzustellen, welche Trainings- und Förderungsmaßnahmen bei bestimmten Mitarbeitern nötig sind.

Gegenüber herkömmlichen Auswahlverfahren, wie z.B. Einzelinterviews, Tests, graphologischen Gutachten, hat das Assessment-Center entscheidende Vorteile. In den Beurteilungsprozeß werden zum einen mehrere Beurteiler einbezogen, zum anderen wird die Aussage dadurch verbessert, daß eine Reihe standardisierter, Praxisbezogener Übungen eingesetzt werden.

Buchveröffentlichungen

A. Kitzmann: Persönliche Arbeitstechniken und Zeitmanagement. Expert Verlag. Ehningen .
3. Auflage.

A. Kitzmann: Das Assessment-Center, Personalauswahl und Personalförderung.
Bayerische Verlagsanstalt, 3. Auflage.

A. Kitzmann u. D. Zimmer: Grundlagen der Personalentwicklung Lexika-Verlag.
Weil der Stadt 5. 2. Auflage.

Zusätzliche Dienstleistungen des Instituts sind firmeninterne Seminare und Einzeltraining, Coaching, Qualitätszirkel, Betriebsklimauntersuchungen und Assessment-Center.
Bei den offenen Seminaren ist die Teilnehmerzahl jeweils auf 12 beschränkt.

Management-Institut

Dr- A. Kitzmann

Julius-Hart-Straße 9

48147 Münster