

## WÜRTH ELEKTRONIK PROJEKTBERICHT

### Stärkenorientierte Führung im Dialog

#### WHY

Würth Elektronik eiSos bietet zusätzlich zu ihren unterjährigen Qualifizierungsprogrammen einen Sales Day für ihre 120 Außendienstmitarbeiter an, deren Themen von den Vertriebsleitern Deutschland ausgesucht werden.

ZIEL: Regelmäßige Erweiterung der persönlichen Kompetenzen um 1 weiteres Thema pro Jahr, gleichzeitig Vernetzung in den Pausen bzw. mit den KollegInnen des Innendienstes bei gemeinsamen Abendevent.

#### HOW

Zeitgleich finden rund 10 Trainings mit 10-12 TN, begleitet durch 1-2 Trainer statt. Die Trainingsthemen 2015 waren neben Stärken-orientierter Führung: Sales Excellence, Verhandlungspsychologie, Selbstmotivation, Business Etikette, Erfolgreich präsentieren, Selbst- und Zeitmanagement, Technisches Training für Trainer etc.

#### WHAT

2,5-tägiges Präsenztraining „Stärkenorientierte Führung im Dialog“ für Teamleiter

#### IN ZAHLEN

# 10

Teilnehmer

# 9

Teilnehmer haben vor dem Training an dem individuellen Telefon-coaching zum TOP-5-Talentbericht teilgenommen.

#### KUNDENSTIMME

Norbert Schmid, Teamleiter eiCan, Würth Elektronik eiSos:

„Das Seminar hat sich eine Sensibilisierung in Bezug auf Stärkenausbau anstatt Schwächen-Behebung als Ziel gesetzt. Wichtig war mir das Erkennen der Stärken meiner Mitarbeiter. Sehr gut gefallen hat mir die „Kollegiale Fallberatung“ am Ende des Workshops. Die Referentin hat sich während der beiden Tage stets als freundliche, klar zielorientierte und kompetente Trainerin in unserer Gruppe platziert. Für Fragen und „Störer“ war jederzeit genügend Raum. Somit kann ich das Thema und die Trainerin jeder Führungskraft empfehlen, die einen Einblick in die motivierende Welt der Talentförderung erhalten möchte.“