



# ERFOLGREICH ÜBERZEUGEN UND FÜHREN OHNE WEISUNGSBEFUGNIS

In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie auch ohne Vorgesetztenfunktion und ohne disziplinarische Weisungsbefugnis erfolgreich handeln und führen. Die Biostruktur-Analyse zeigt Ihnen Ihre persönlichen Stärken, aber auch Begrenzungen. So stärken Sie Ihre Überzeugungskraft und erhöhen Ihre Akzeptanz im Team. Sie erhalten konkrete Werkzeuge für erfolgreiches Handeln, erkennen Ihre Möglichkeiten zur Moderation und Koordination Ihrer Kollegen und üben, Gespräche zielgerichtet zu führen.

**ZIELGRUPPE:** Fach- und Führungskräfte sowie Projektverantwortliche aus allen Bereichen, insbesondere aus Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik, die in ihren Arbeitsprozessen auf die Zusammenarbeit und Unterstützung anderer angewiesen sind und diese führen und motivieren wollen, ohne disziplinarische Entscheidungsbefugnis zu haben

**METHODIK:** Impulsreferate, Diskussion, Gruppenarbeiten, Gesprächsübungen mit Videofeedback, Einsatz des STRUCTOGRAM®-Konzeptes (Biostruktur-Analyse)

**SEMINARLEITUNG:** Matthias Walz, Lizenziertes STRUCTOGRAM®-Trainer



[www.bme.de/met-eow](http://www.bme.de/met-eow)

## SEMINARINHALTE

### Hintergrund: Führung innerhalb flacher Hierarchien

- › Führung in flachen Hierarchien
- › Macht im Unternehmen: Machtstrukturen erkennen und nutzen
- › Hierarchische Macht oder natürliche Autorität?
- › Führung mit versus Führung ohne Weisungsbefugnis

### Ermitteln persönlicher Stärken und Begrenzungen

- › Das STRUCTOGRAM®-Konzept von Rolf. W. Schirm
- › Individuelle Analyse
- › Video-Fallbeispiele/Analyse von Gesprächspartnern
- › Nutzen eigener Möglichkeiten
- › Optimalen Zugang zum anderen finden
- › Entwickeln einer situationsbezogenen Verhaltens-Matrix
- › Warum Sie authentisch bleiben sollten
- › Exkurs: (andere) Modelle der Persönlichkeit

### Ihre Rolle und die der anderen

- › Definition der eigenen Rolle
- › Rollenverständnis der anderen
- › Abgrenzen ohne abzuheben
- › Kompetenter Umgang mit unklaren Machtverhältnissen

### Richtige Kommunikation als Schlüssel

- › Die passende Gesprächsform: 4-Augen-Gespräch, Meeting oder doch lieber schriftlich?
- › Gemeinsame Sprache aller Beteiligten wählen
- › Sach- und Beziehungsaspekt in der Kommunikation
- › Sprache und Körpersprache
- › Eigen- und Fremdbild
- › Fragetechniken zur Gesprächssteuerung
- › Argumentation mit Nutzeninhalten
- › Sich durchsetzen, ohne andere zu verletzen bzw. zurückzusetzen
- › Ziele klar formulieren und „Mitreiter“ gewinnen

### Führungsinstrumente: Wie Sie andere leiten, ohne selbst über formale Macht zu verfügen

- › Interessenslagen berücksichtigen
- › Akzeptanz schaffen und Unterschiede wertschätzen
- › Zustimmung und Engagement: So können Sie auf Ihre Kollegen zählen
- › Wie Sie Entscheidungen vorantreiben
- › Ziele vereinbaren und Aufgaben delegieren
- › Regeln und Werte etablieren
- › Beziehungsmanagement: wertvolle Netzwerke knüpfen

### Wirksame Strategien zur effizienten und kollegialen Teamarbeit

- › Team-Dynamiken erkennen und beeinflussen
- › Rangdynamik in Teams
- › Strategie, Beobachter, Umsetzer: Möglichkeiten der Motivation für verschiedene „Typen“
- › Motivieren Sie andere zur Zusammenarbeit
- › Projekte: Wie Sie erreichen, dass sich alle gleichermaßen engagieren
- › Wie Ihre Vorschläge akzeptiert und umgesetzt werden
- › Feedback in der kollegialen Zusammenarbeit

### Souveräner Umgang mit Widerständen

- › Widerstände vorhersehen bzw. frühzeitig erkennen
- › Verschiedene Sichtweisen – schädlich oder nützlich?
- › Steuerung und Interventionsmöglichkeiten
- › Gruppendynamische Prozesse
- › Techniken der Konfliktmoderation
- › Machtspiele identifizieren und entkräften



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter [inhouse@bme.de](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



10. – 11.06.2026  
16. – 17.11.2026



STUTTGART  
FRANKFURT



352606008  
352611020



zzgl.  
MwSt.  
1.495,-  
1.495,-



**PRÄSENZ:**  
1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr  
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



[anmeldung@bme-akademie.de](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)



[www.bme-akademie.de](http://www.bme-akademie.de)