

Erfolgreiche Teamführung

*Außergewöhnliche Leistungen
mit einem motivierten Team!*

- ◆ Team-Neubildung:
Gute Kooperation und Organisation von Anfang an
- ◆ Konsequente Teamentwicklung: Stärken fokussieren
- ◆ Wenn es knistert: Konflikte konstruktiv bearbeiten
- ◆ Die Führungskraft als Key-Player im Team
- ◆ Strategien für gelebten Teamgeist



Mag. Gottfried
Kürmer

Seminarziel

In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie – auch bei festgefahrenen! – Teams wieder Optimismus wecken, die Zukunft gestalten und attraktive Teamziele erreichen. Sie erfahren, wie Sie ein neu zusammengesetztes Team so entwickeln, dass Sie gute Ergebnisse erzielen, das Wohlbefinden und die Leistungsfähigkeit der Teammitglieder steigern und ein Hochleistungsteam schaffen können

Sie sind sich Ihrer Rolle als Teamleader:in bewusst und nutzen die unterschiedlichen Stärken Ihrer Mitarbeiter:innen. Sie lernen Methoden und Prozesse kennen, wie Sie durch konsequente Teamentwicklung und situative Führung die gesteckten Ziele erreichen.

Denn: Ein motiviertes, funktionsfähiges Team erbringt auch unter schwierigen Bedingungen außergewöhnliche Leistungen

4. – 5. November 2026 | Wien

Forum Vorteilspreis



Ihr Nutzen

Gute Zusammenarbeit, motivierte und leistungsbereite Mitarbeiter:innen – wer wünscht sich das nicht von seinem Team? In Ihrer Rolle als Teamleader:in ist es eine Ihrer Kernaufgaben, ein optimales Klima für ein erfolgreiches Miteinander zu schaffen. Ein neues Team aufzubauen oder in einem bereits bestehenden Team den Teamgeist zu stärken und es zu Höchstleistungen zu führen, ist nicht immer einfach und fordert Sie in Ihrer Rolle als Führungskraft, vor allem bei steigendem Leistungs- und Zeitdruck.

Seminarinhalt

Was macht Teams erfolgreich?

- ◆ Die Entwicklungsphasen eines Teams
- ◆ Woran scheitern viele?
- ◆ Die acht notwendigen Rollen in erfolgreichen Teams
- ◆ Die Bedeutung des gemeinsamen Sinns und die Frage „was Teams zusammenhält“

Team-Neubildung und Teamentwicklung

- ◆ Vom „wilden Haufen“ zum Spitzenteam!
- ◆ Phasen, Dynamiken und Abläufe in der Team-Entwicklung
- ◆ Fähigkeiten und Eigenschaften der einzelnen Teammitglieder zur Geltung bringen
- ◆ Wirksame Prinzipien, um Mitarbeiter:innen zu begeistern
- ◆ Umgang mit Rückschlägen, Frustration und Demotivation

Unterschiedliche Persönlichkeitstypen und Teamwork

Die Führungskraft als Key Player im Teambuildungsprozess

- ◆ Führungsrolle und -persönlichkeit
 - Persönlicher Führungsstil: Eigene Stärken und Schwächen
 - Zuerst Mitarbeiter:in - jetzt Führungskraft: Den Rollenwechsel erfolgreich gestalten
 - Die Aufgaben und Herausforderungen von Teamleiter:innen
 - Klärung der eigenen Aufgaben und Kompetenzen
- ◆ Führen von Teams
 - Führen eines heterogenen Teams: Nutzen von Synergie-Effekten
 - Führen eines homogenen Teams: Das „Sympathie“-Syndrom...
 - Meetingkultur und Spielregeln gezielt einsetzen
 - Situative Führung
 - Wann braucht mein Team wie viel Führung?

Kommunikation und Rahmenbedingungen für effiziente Teamarbeit

- ◆ Kommunikation im Team: Formale und informelle Kommunikationswege nutzen!
- ◆ Feedback- und Verantwortungs-Kultur etablieren
- ◆ Umgang mit Anerkennung und Kritik
- ◆ Die richtige Inszenierung von Struktur, Zuständigkeiten, Rollen, und deren Bezüge und Kommunikationswege zur Team-Umwelt und den äußeren Umständen

(Zwischenmenschliche) Probleme und Konflikte bewältigen

- ◆ Die logischen Ebenen Ihres Teams
- ◆ Wenn es in Ihrem Team „knistert“: Wie alle Beteiligten konstruktiv mit Problemen umgehen können
- ◆ Positiver Umgang mit unterschiedlichen Motiven, Konflikten und Stress
- ◆ Lösungs-/zukunftsorientierte Strategien für gelebten Teamgeist

Methodik

- ◆ Lerndialoge
- ◆ Einzel- und Kleingruppenarbeit
- ◆ Teamübungen
- ◆ Fallarbeit
- ◆ systemische Ansätze
- ◆ kollegiales Coaching und Feedback durch Teilnehmer:innen und Trainer

Wichtig für

- ◆ Geschäftsführer:innen
- ◆ Führungskräfte
- ◆ Teamverantwortliche
- ◆ Abteilungsleiter:innen
- ◆ Projektleiter:innen aus Unternehmen, Organisationen und der Verwaltung

Ihr Referent

Mag. Gottfried Kürmer, HTL für Maschinenbau, Studium an der Universität Wien.
Arbeitsschwerpunkte Kommunikation und Konfliktbewältigung, Assessor:innenausbildung, Rhetorik und Präsentationstechnik, Train your Brain, Wahrnehmungspsychologie und Körpersprache, Umgang mit schwierigen Gesprächssituationen, Stress- und Selbstmanagement.
Trainer und Coach bei Schiffner & Partner Training / Coaching / Organisationsentwicklung.

Das sagen unsere Teilnehmer:innen

Super spannend, praxisnahe Inhalte. Herr Kürmer verfügt über viel Know-how und Erfahrung, er ist individuell auf Themen eingegangen, es war eine sehr angenehme Atmosphäre und ein tolles Seminar.

Daniela Schmid, Greiner AG

Gute Kombination von Präsentation und Gruppenarbeit! Auf persönliche Beispiele wurde eingegangen und toll unterstützt. Danke!
Ilse König, Flughafen Wien AG

Sehr praxisorientierte Modelle, anschaulich dargestellt. Sehr viele gute Beispiele, die im Gedächtnis bleiben!

Evelyn Simetsberger, BUWOG Group GmbH

Termin | Ort

4. – 5. November 2026
Seminarnummer LD611665

ab 8:30 Uhr Check-In mit Begrüßungskaffee
Seminar 9:00 – 17:00 Uhr

ÖPWZ, 1010 Wien, Rockhgasse 6

Gerne nennen wir Ihnen
Übernachtungsmöglichkeiten.
Bitte rufen Sie uns an: +43 1 533 86 36-0

Begrenzte Teilnehmer:innenanzahl

maximal 12 Personen
Wir empfehlen Ihnen eine rasche Anmeldung.

Seminargebühr (exkl. 20 % MwSt.)

Inklusive Arbeitsunterlagen, Begrüßungskaffee, Pausenerfrischungen und ÖPWZ-Zertifikat
€ 1.310,- pro Person
€ 1.190,- für Personen aus allen Unternehmen, die Mitglied in einem ÖPWZ-Forum sind



Anmeldung

E-Mail | anmeldung@opwz.com
Online | www.opwz.com
oder mit dem Anmeldeformular

Rücktritt

Bis zu zwei Wochen vor Seminarbeginn können Sie kostenlos schriftlich stornieren. Danach werden 50 % der Seminargebühr verrechnet, ab dem (ersten) Seminartag ist die volle Seminargebühr zu bezahlen. Selbstverständlich ist eine Vertretung der angemeldeten Person ohne Zusatzkosten möglich, nachdem dies vom ÖPWZ bestätigt wurde.

Bildungsförderung

Das ÖPWZ ist österreichweit anerkannter und nach ISO zertifizierter Bildungsträger. Das Arbeitsmarktservice (AMS) sowie eine Reihe von Institutionen unterstützen die betriebliche und persönliche Qualifizierung. Informieren Sie sich über mögliche Förderungen Ihrer Aus- und Weiterbildung auf www.opwz.com.

Information

zur Organisation: Customer Service
+43 1 533 86 36-0
zum Inhalt: Heike Penka
+43 1 533 86 36-17
heike.penka@opwz.com

Mit Ihrer Anmeldung akzeptieren Sie die Allgemeinen Geschäftsbedingungen des ÖPWZ (www.opwz.com/agnb). Die ÖPWZ-Datenschutzerklärung finden Sie auf www.opwz.com/datenschutz.

Ihre Anmeldung

E-Mail anmeldung@opwz.com

Fax +43 1 533 86 36-36

Seminartitel

Termin

Seminarnummer

1. Teilnehmer:in | Titel | Vor- und Zuname

Funktion

Telefon Mobil

E-Mail

2. Teilnehmer:in | Titel | Vor- und Zuname

Funktion

Telefon Mobil

E-Mail

Unternehmen

Branche

Mitarbeiter:innenanzahl

Anschrift

E-Mail-Adresse für elektronischen Rechnungsversand

Telefon

E-Mail

Ansprechpartner:in im Sekretariat

E-Mail

Datum | firmenmäßige Zeichnung