



Kurszyklus
40 Präsenz-
lektionen
(10 Daten)

Von der Fach- zur Führungskraft

Weiterbildung für angehende Führungskräfte der Immobilienwirtschaft



SVIT School AG
Greencity
Maneggstrasse 17
8041 Zürich

Darum der Kurs «Von der Fach- zur Führungskraft»

Bereiten Sie sich auf den Start als Führungskraft vor. Lernen Sie wertvolle Grundlagen kennen und entdecken Sie Ihre Stärken, um Ihr Team zu inspirieren. Gewinnen Sie mehr Sicherheit und Selbstbewusstsein durch professionelle Fach-, Methoden-, Handlungs- und Sozialkompetenz und stärken Sie dadurch die Akzeptanz in Ihrem Team.

Der Schritt von der Fach- zur Führungskraft erfordert Kompetenzen in Projekt- und Teamleitung sowie in Kommunikation und Methodik. Sie werden Ihre Kenntnisse in allen relevanten Themenbereichen vertiefen und neue Impulse erhalten, um Ihren Führungsalltag erfolgreich zu meistern.

Unser Seminar bietet Ihnen nicht nur theoretisches Wissen, sondern auch praktische Übungen, Rollenspiele und Diskussionen, um das Gelernte direkt anzuwenden. Sie haben die Möglichkeit, wertvolles Feedback zu erhalten, welches Ihnen dabei hilft, Ihre Fähigkeiten weiterzuentwickeln.

Wir laden Sie herzlich ein, Ihre Führungskompetenz auf- und auszubauen.

Konzeption und Durchführung

SVIT School AG

Greencity

Maneggstrasse 17

8041 Zürich

Telefon +41 44 434 78 98

school@svit.ch

www.svit-school.ch

Lead Referententeam: Stephan Wegelin MRICS

Stephan Wegelin wirkt seit 30 Jahren im Immobilienmarkt und führt seit 2007 sein eigenes Unternehmen als Kommunikationsexperte (Stephan Wegelin AG). Der langjährige Dozent an verschiedenen Hochschulen und Fachlehrgängen hat sich – fokussiert auf den Immobilienmarkt – vom Werber über den Marketing- und Kommunikationsexperten hin zum Berater für Organisationen und Persönlichkeiten entwickelt.

Nach seinem Studium zum MAS Communication Management & Leadership hat er im Rahmen seines zweiten Studiums am Institut für angewandte Psychologie (IAP) der ZHAW die CAS «Teams erfolgreich steuern und begleiten», «Change Management, Organisationsberatung und -entwicklung» sowie «Coaching» besucht. Das Mastermodul zum MAS ZFH in Coaching & Organisationsberatung hat er 2021 abgeschlossen. Seit 2022 ist er Mitglied im bso, dem Berufsverband für Coaching, Supervision und Organisationsberatung.

Stephan Wegelin versteht nicht nur die Sprache und die Herausforderungen der Akteure in der Immobilienindustrie, er weiss auch zielführende Prozesse zu gestalten. Er unterstützt Organisationen, Talente zu gewinnen und zu halten, Fluktuationen und Ausfälle zu reduzieren oder Prozesse effizienter zu gestalten. Persönlichkeiten begleitet er dabei, sinnerfüllte und erfolgreiche Laufbahnen einzuschlagen.



Stephan Wegelin MRICS

Stephan Wegelin AG

MAS Coaching & Organisationsberatung

MAS Communication Management & Leadership

Mitglied BSO

Daten und Zeiten

Der Weiterbildungskurs findet an folgenden Daten in Präsenz statt.

Modul 1	Grundlagen A – Teamführung und -entwicklung Stephan Wegelin
> Teil 1	Donnerstag, 07. November 2024, 13.00–16.20
> Teil 2	Samstag, 09. November 2024, 08.30–12.00
Modul 2	Grundlagen B – Kommunikation als Führungsinstrument Stephan Wegelin
> Teil 1	Donnerstag, 21. November 2024, 13.00–16.20
> Teil 2	Donnerstag, 12. Dezember 2024, 13.00–16.20
Modul 3	Tools A – Rhetorik, Präsentation, Moderation Dr. Mark Alder
	Donnerstag, 16. Januar 2025, 13.00–16.20
Modul 4	Tools B – Professioneller Umgang mit Konflikten Dr. Carol Wiedmer
	Samstag, 01. Februar 2025, 08.30–12.00
Modul 5	Tools C – CRM: Kunden-Beziehungs-Management Stephan Wegelin
	Donnerstag, 27. Februar 2025, 13.00–16.20
Modul 6	Tools D – HR Lifecycle Marc Furrer
	Donnerstag, 13. März 2025, 13.00–16.20
Modul 7	Tools E – Projekt- und Zeitmanagement Ralph Büsser
	Donnerstag, 20. März 2025, 13.00–16.20
Modul 8	Tools F – Strategische und finanzielle Führung Philipp Fratschöl
	Samstag, 29. März 2025, 08.30–12.00

Programm

Grundlagen

Modul 1 (2 Blöcke, Teil 1 & 2)

Grundlagen A – Teamführung und -entwicklung

High-Performing-Teams sind kein Zufall! Entdecken Sie verschiedene Team-Entwicklungsphasen und Teamrollen, setzen Sie die Kraft der Kommunikation gezielt ein, lernen Sie, Fehler erfolgreich zu nutzen und bauen Sie Ihre eigenen Stärken aus, um als Führungskraft das Vertrauen Ihrer Teammitglieder nachhaltig zu gewinnen.

Ich – Die Kunst der Selbstführung

- > Meine Persönlichkeit als Basis
- > Mein Führungsstil auf Grundlage der Persönlichkeit
- > Meine Ressourcen und die Pflege meiner Persönlichkeit
- > Meine Entwicklung und die Schärfung meines Profils

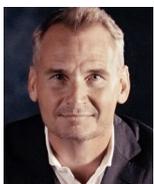
Du – Die Kunst das Gegenüber empathisch zu verstehen

- > Menschenbild, Empathie und Perspektivenwechsel
- > Das Führungsverständnis in unserer aktuellen Zeit
- > Vertrauensaufbau, -förderung und soziale Sicherheit
- > Von transaktionaler zu transformationaler Führung hin

Wir – Die Kunst Beziehungen und Interaktionen zu gestalten

- > Das Team, seine Mitglieder, Ziele, Rollen und Phasen
- > Leistungsfähigkeit (Lokomotion) und Teamspirit (Kohäsion)
- > Innovation, Fehlerkultur, Anreiz- und Anerkennungssysteme
- > Die wichtigsten Methoden und Interventionen einer Führungskraft

Tests, Übungen, Fälle, Rollenspiele, Methoden, Reflexion und Transfer



Referent

Stephan Wegelin MRICS

Stephan Wegelin AG

MAS Coaching & Organisationsberatung

MAS Communication Management & Leadership

Modul 2 (2 Blöcke, Teil 1 & 2)

Grundlagen B – Kommunikation als Führungsinstrument

Stärken Sie Ihre Teamkultur durch Ihre Kommunikationsfähigkeit. Lernen Sie die verschiedenen Ebenen der Kommunikation kennen. Meistern Sie Team- und Personalgespräche und motivieren Sie Mitarbeitende durch wertschätzendes Feedback. Entdecken Sie die Kraft der Kommunikation für eine erfolgreiche Zusammenarbeit im Team.

Basics

- > Haltung und Perspektive
- > Das Kommunikationsmodell
- > Die Ebenen der Kommunikation
- > Das Konzept gewaltfreier Kommunikation

Einzelsetting

- > Motivation, Wertschätzung, Feedback
- > Zielvereinbarungsgespräche und SMART-Ziele
- > Qualifikationsgespräche und Talentförderung
- > Do's & Dont's, Vertraulichkeit und Stolperfallen

Gruppensetting

- > Die Kunst der gelungenen Moderation
- > Erfolgsfaktoren von Meetings & Workshops
- > Vorbereitung, Einladung, Teilnehmende, Inhalt, Zeit & Ort
- > Nachbearbeitung, Dokumentierung, Aufgaben, Pendenzen, Termine

Übungen, Fälle, Rollenspiele, Methoden, Reflexion und Transfer

Referent



Stephan Wegelin MRICS

Stephan Wegelin AG

MAS Coaching & Organisationsberatung

MAS Communication Management & Leadership

Tools

Modul 3 (1 Block)

Tools A – Rhetorik, Präsentation, Moderation

Perfektionieren Sie Ihre Präsentationsfähigkeit und erlernen Sie effektive Moderationstechniken. Gestalten Sie inspirierende Teammeetings. Nutzen Sie Flips, Power Point, Bilder oder Utensilien, um Ihre Botschaften zu unterstützen. Verbessern Sie Ihre Sitzungen durch solide Vorbereitung und nachhaltige Nachbereitung. Bringen Sie Ihre Präsentationen und Sitzungen auf das nächste Level.

- > Grundlagen – Warum ist Rhetorik wichtig?
- > Verbale, paraverbale und nonverbale Kommunikation
- > Die Kunst der gelungenen Präsentation
- > Aufbau (Inventio, Dispositio, Elocutio, Memoria, Actio)
- > Die drei Säulen einer Präsentation (Ethos, Logos, Pathos)
- > Unterschiedliche Funktionen und Intentionen einer Rede
- > Mit Storytelling und Humor die Botschaft verankern
- > Flip-Chart, PowerPoint und Beamer, Utensilien einsetzen?

Referent



Dr. Mark Alder

Der promovierte Jurist ist mehrfacher Rhetorik-Europameister in der Sparte «humorvolle Rede» und ist als Erwachsenenbildner und Professor für Rhetorik und Didaktik ein langjähriger Experte in seinem Fach.

Modul 4 (1 Block)

Tools B – Professioneller Umgang mit Konflikten

Entdecken Sie den Wert der Konfliktbeilegung durch professionelle Analyse, Lösungsstrategien und nachhaltige Sicherung von Lösungen. Nutzen Sie verschiedene ausgereifte Modelle für konstruktive Lösungen. Schöpfen Sie Positives aus Konflikten und lernen Sie, gezielt Resilienz aufzubauen. Stärken Sie Ihre Fähigkeit, um als Teamleader Konflikte sinnvoll zu bewältigen.

- > Prävention als Instrument zur Vorbeugung
- > Konfliktursachen und Analyse von Konflikten
- > Einschätzung von Konflikten – Eskalationsstufen
- > Die verschiedenen Strategien der Konfliktlösung (z. B. Zwang, Verneinen, Nachgeben, Zusammenarbeiten)
- > Perspektivenwechsel (z. B. durch Rollentausch) fördern
- > U-Prozess – Vom Verstehen über die Empathie zur Lösung
- > Nachhaltige Sicherung von Lösungen (Plan-Do-Check-Act)
- > Abgrenzung – Wann braucht es professionelle Hilfe?
- > Resilienz – Wie können Konflikte genutzt werden?

Referentin



Dr. Carol Wiedmer

Dr. Carol Wiedmer ist Rechtsanwältin, Dr. iur., Mediatorin SDM, Supervisorin und Erwachsenenbildnerin mit FA. Sie ist seit 1996 mit Ihrer Anwaltspraxis in diversen Gebieten tätig: www.wiedmerkanzlei.ch.

Modul 5 (1 Block)

Tools C – CRM: Kunden-Beziehungs-Management

Lernen Sie kundenorientiertes Denken, den Aufbau von Ratings und die Pflege der Daten. Entdecken Sie effektive Strategien zur Kundengewinnung und -bindung. Lernen Sie verschiedene Kundentypen kennen und welche Kommunikation Sie dabei einsetzen. Bauen Sie Ihr Netzwerk systematisch aus und ziehen Sie Nutzen aus Kundenbesuchen und Feedbacks.

Denkweise

- > Zentrale Aspekte des Marketings
- > Die Bedeutung von Marktorientierung
- > Normative, strategische und operative Betrachtung
- > CRM als zentrales Instrument im Dienstleistungsmarketing

Kundendatenbank

- > Strukturierung von Kunden (Rating)
- > Strukturierung einer Kundendatenbank
- > Auf-/Ausbau und Pflege von Kundendaten
- > Jahres-Planung von CRM-Massnahmen

Kundenansprache

- > Bekanntheit, Wissen, Einstellung, Verhalten (AIDA)
- > Unpersönliche Kommunikation mit grosser Reichweite
- > Persönliche Kommunikation mit geringer Reichweite
- > Akquisition, Kundenbesuche und Gesprächsführung

Übungen, Fälle, Rollenspiele, Methoden, Reflexion und Transfer

Referent



Stephan Wegelin MRICS

Stephan Wegelin AG

MAS Coaching & Organisationsberatung

MAS Communication Management & Leadership

Modul 6 (1 Block)

Tools D – HR Lifecycle

Erfahren Sie mehr zu den unterschiedlichen Aspekten der Personalgewinnung: von effektiven Stellenausschreibungen über gelungene Bewerbungsgespräche und rechtliche Aspekte von Arbeitsverträgen bis hin zur reibungslosen Einführung neuer Mitarbeitenden und dem Austrittsprozess samt Nachbetreuung.

- > Personalgewinnung – verschiedene Methoden aus HR- und Marketing-Sicht
- > Stellenausschreibungen und -beschriebe
- > Do's & Dont's im Bewerbungsgespräch
- > Rechtliche Aspekte eines Arbeitsvertrags
- > Onboarding/Einführung neuer Mitarbeitenden
- > Austritt und danach

Referent



Marc Furrer

CEO Welcome Immobilien AG
CAS Management und Psychologie
CAS Coaching als Führungskompetenz
MAS Immobilienmanagement

Marc Furrer ist Partner sowie CEO der WELCOME Immobilien AG und lenkt die Geschicke des Zentralschweizer Immobiliendienstleistungsunternehmens. Mit Fokus auf HR und Marketing gestaltet er die Zukunft des Unternehmens und stärkt diese strategischen Bereiche gezielt.

Modul 7 (1 Block)

Tools E – Projekt- und Zeitmanagement

Haben Sie auch stets zu wenig Zeit? Weshalb verlieren Sie Zeit im Projekt? Wie erkennen Sie Chancen und Gefahren für den Zeitplan? Wie halten Sie Termine im Projekt? Lernen Sie die wichtigsten Stellschrauben eines Projekts kennen. Entdecken Sie einfache und wirkungsvolle Werkzeuge, um Ihre Zeit im Projekt im Griff zu haben.

- > Zielkonflikte
- > Das magische Dreieck im Projekt
- > Klassisch, agil, hybrid?
- > Stakeholder und Ressourcen
- > Zuordnen und Abgrenzen mit der RACI-Matrix
- > SWOT-Analyse und Risikomanagement
- > Priorisieren mit Eisenhower

Referent



Ralph Büsser

Leiter Business Development bei Emch+Berger ImmoConsult AG

Dipl. Ingenieur FH

Executive MBA FH Entrepreneurship

CAS Real Estate und Public Procurement Law

Ralph Büsser weiss dank langjähriger Erfahrung als Projektmanager, Linienverantwortlicher und Unternehmer, worauf es beim Schritt zur Führungskraft ankommt und wie Herausforderungen einzuordnen sind. Er hat selbst Unternehmen gegründet und ist im Start-up Umfeld aktiv.

Modul 8 (1 Block)

Tools F – Strategische und finanzielle Führung

Entdecken Sie im Seminar die Perspektive des Managements. Lernen Sie strategisches Denken und Handeln sowie den Wert des Geschäftsberichts kennen. Verstehen Sie aus der Perspektive der Teamleitung die wichtigsten Zahlen aus Bilanz und Erfolgsrechnung. Leiten Sie daraus Ihre konkreten Teamziele ab und zwar im Kontext des Unternehmenserfolges.

- > Modell des Strategischen Managements
- > Strategische Analyse
- > Strategieentwicklung & -umsetzung
- > Der Geschäftsbericht und seine Relevanz
- > Relevante Zahlen der Bilanz und Erfolgsrechnung
- > Die wichtigsten Kennzahlen (konkrete Messgrößen)

Referent



Philipp Fratschöl

CFO bei Seewarte AG

EMBA Universität Bern

MBA University of Rochester, NY

Kursort

SVIT School AG
Greencity
Maneggstrasse 17
8041 Zürich

Kosten und Leistungen

CHF 4 500.– (CHF 3 900.– für SVIT-Mitglieder) inkl. Mehrwertsteuer und Seminarunterlagen.

Der Weiterbildungskurs kann nur als Ganzes besucht werden.
Die Buchung von Einzelmodulen ist nicht möglich.

An- bzw. Abmeldekonditionen

Die Teilnehmerzahl ist beschränkt. Die Anmeldungen werden in chronologischer Reihenfolge berücksichtigt.

Bei Rücktritt nach Zustellung der schriftlichen Anmeldebestätigung wird bis 30 Tage vor Beginn des Kurszyklus eine Umtriebsentschädigung in der Höhe von 20% des Gesamtpreises verrechnet. Ab 30 Tagen vor Beginn des Kurszyklus werden 50% verrechnet, ab dem Zyklusbeginn sind die vollen Teilnahmegebühren zu entrichten.

Programmänderungen aus dringendem Anlass behält sich der Veranstalter vor.