

Die Führungskraft als Coach

Leistung erzielen durch partnerorientierte Führungstechniken

Zielgruppe:

Führungskräfte jeder Hierarchieebene

Ziele:

Eine Aufgabe von Führungskräften ist es, Mitarbeiter zu entwickeln und beim Erreichen ihrer Ziele zu unterstützen. Eine Möglichkeit, dieser Aufgabe gerecht zu werden, ist die Integration von Coaching-Elementen in den Führungsstil. So können Führungskräfte ihre Mitarbeiter bei der Lösung konkreter Probleme und Aufgaben unterstützen. Im Mittelpunkt steht die Förderung von Ressourcen und Potenzialen der Mitarbeiter. Gleichzeitig werden die Führungskräfte in ihrer eigenen Führungsarbeit entlastet. Sie trainieren im Seminar den für die Führungskraft effektiven und präzisen Einsatz geeigneter Methoden und Gesprächsführungstechniken. Ziel des Seminars ist es, Mitarbeiter in schwierigen Situationen beraten, unterstützen, fördern und somit entwickeln zu können. Dabei lernen Sie motivierende und lösungsorientierte Interventionen kennen und anwenden. Sie steigern Engagement, Eigenverantwortung und Leistungsbereitschaft der Mitarbeiter, aber auch Ihre Führungskompetenz.

Inhalte:

- Die Rolle der Führungskraft als Coach
- Was kann die Führungskraft in ihrer Rolle aus dem klassischen Coaching anwenden?
- Nutzen von Mitarbeiter-Coaching
- Was kann durch eine ressourcenorientierte Haltung erreicht werden?
- Auftragsklärung: vom Problem zum Ziel
- Geeignete Situationen für erfolgreiches Mitarbeiter- Coaching
- Wie sieht ein Coaching-Prozess aus?
- Methoden und Techniken und ihr wirkungsvoller Einsatz
- Coaching in den Führungsalltag integrieren

Dozentin:

Beatrix Lang, Beatrix Lang GmbH

Zertifizierter Business-Coach (dvct, Hamburg); Dipl. Sozialpädagogin FH, Konfliktmoderatorin, Organisationsentwicklerin, Geschäftsführerin der Beatrix Lang GmbH für Organisations- und Personalentwicklung, Psychotherapeutische Ausbildung (DVG, Berlin), langjährige Führungserfahrung im Managementbereich eines großen Telekommunikationsunternehmens.

www.beatrixlang.de

Erfolgreiche Strategien entwickeln

Zielgruppe

Geschäftsführer und Interessenten für Strategieentwicklung

Inhalt

Haben Sie schon einmal beobachtet, wie sorgfältig ein Buntspecht eine Haselnuss zurechtrückt, bis er schließlich entschlossen zuschlägt und sie auf Anhieb öffnet? Sinn einer guten Strategie ist die Suche nach dem optimalen Kräfteeinsatz. Es gibt immer zahlreiche Möglichkeiten, Ihre Kräfte, Ihre Zeit und Ihre Energie einzusetzen. Und es gibt eine Möglichkeit, bei der dieser Einsatz den maximalen Erfolg verspricht. Diesen einen optimalen Ansatzpunkt zu finden, dort den Hebel anzusetzen und mit wenig Aufwand maximal viel zu erreichen, das ist einer der wichtigsten Gesichtspunkte von Strategie. Nicht das „daily business“ bringt Sie voran, sondern das Anpacken am entscheidenden Wettbewerbsfaktor. Strategisches Denken und das Entwickeln einer Strategie ist etwas, was man erlernen und trainieren kann. Es gibt Vorgehensweisen und Erkenntnisse, die unterstützend sind und Werkzeuge, die man einfach nur zu nutzen braucht. Strategisches Denken heißt: mit dem Schicksal Schach spielen und nicht Blinde Kuh.

- ▶ **Warum strategisches Denken so wichtig ist**
- ▶ **Der Gesamtprozess der Strategieentwicklung**
- ▶ **Vision, Mission und Leitbild**
 - ✓ Selbstbefragung nach GMN
 - ✓ Ebenen- und Leitfragen Modell
 - ✓ Description-Target-Propoel
- ▶ **Umwelt- und Wettbewerbsanalyse**
 - ✓ Five Forces
 - ✓ Trendanalysen
 - ✓ Impact- Analyse
 - ✓ Konkurrenz-Analyse
 - ✓ Chancen- und Risiken-Analyse
- ▶ **Eigene Unternehmensanalyse**
 - ✓ Hidden Champion Audit
 - ✓ Portfoliomatrix
 - ✓ Eisberg Modell
 - ✓ Stärken- und Schwächen-Analyse
 - ✓ SWOT Profil basic
- ▶ **Strategiebildung**
 - ✓ mit dem SWOT-Profil classic
 - ✓ Produkt/Markt-Wachstums-Strategien
 - ✓ Wettbewerbs-Strategien
 - ✓ Entwicklungs-Strategien
 - ✓ Wertschöpfungs-Strategien
 - ✓ Kernkompetenz-Strategien
 - ✓ Initiativ-Strategien
- ▶ **Strategiebewertung und -implementierung**
- ▶ **Strategieumsetzung**
 - ✓ Kraftfeldanalyse
 - ✓ Change Mangement
- ▶ **Controlling, Kontrolle und Triple-Loop-Learning**

Ziele:

Sie erhalten das Handwerkszeug, wie Sie in Ihrem Unternehmen die strategische Ausrichtung optimieren können. Sie lernen, wie Sie sich am Markt gegenüber den Wettbewerbern positionieren können und wie Sie mit den Stärken und den vielleicht zu ändernden Schwächen Ihres Unternehmens umgehen können. Den roten Faden bildet der Gesamt- Prozess der Strategieentwicklung, der in einem Workbook abgebildet ist und einen „Tool-Koffer“ beinhaltet. Die Tools werden mit verschiedenen Fallstudien oder Ihren Praxisfällen erprobt.

Zusatznutzen:

Sie erhalten im Training ein 100 seitiges Workbook, das Ihnen eine Auswahl von Tools für alle Phasen der Strategieentwicklung liefert. Jedes Tool ist kurz beschrieben, mit einem Beispiel erläutert und durch ein Arbeitsblatt ergänzt. Das Workbook erhalten Sie auch digital, um alle Tools bzw. Arbeitsblätter auch als Kopiervorlage nutzen zu können.

Dozentin:

Beatrix Lang, Beatrix Lang GmbH

Geschäftsführerin der Beatrix Lang GmbH für Organisations- und Personalentwicklung; zertifizierter Business-Coach (dvct, Hamburg); Dipl. Sozialpädagogin FH, Konfliktmoderatorin, Organisationsentwicklerin, Psychotherapeutische Ausbildung (DVG, Berlin), langjährige Führungserfahrung in unterschiedlichen Organisationskulturen

