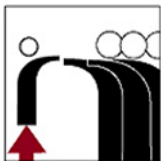


Die Risse Führungspraxis

Der Schlüssel zum Erfolg in Führungspositionen

Intensiv-Training in fünf Stufen

Exposé

- 1  **Profil und Ziel**
- 2  **Organisation**
- 3  **Delegieren und motivieren**
- 4  **Kreation und Innovation**
- 5  **Internes Marketing**

Stufe I: Profil und Ziel



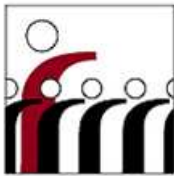
Profil brauchen Sie, um Akzeptanz zu bekommen und sich Ziele zu setzen. Ziele brauchen Sie, um sich zu messen und noch besser zu werden.

Merkmale einer erfolgreichen Profilierung im Weisungsbereich sind: Ihre Mitarbeiter respektieren und achten Sie. Sie haben effiziente Entscheidungsstrukturen eingezogen. Die Art Ihrer Selbstorganisation hat Vorbildcharakter für Ihr Umfeld. Sie kommunizieren, wer Sie sind und was Sie von Ihren Mitarbeitern brauchen. Sie wissen um Ihre Stärken und um Ihre Wirkung. Sie werden für höhere Positionen vorgeschlagen. Dies sind auch die Lernziele der ersten Stufe.

Seminarinhalte (Auszug):

- Präsentation und Diskussion zum aktuellen Management-Diskurs
- Selbstverständnis in der Führung
- Führungsstärken-Analyse
- Typische Führungsfallen
- Macht und ihre Gestaltung
- Zukunftswerkstatt: Der rote Faden Ihres Schaffens

Stufe 2: Organisation



Organisation ist die Fähigkeit, zweckdienliche Strukturen in Ihrem Bereich einzurichten.

Merkmale einer effizienten Abteilungsorganisation sind: Kurze Wege, schnelle Entscheidungen, reibungslose Übergaben, wenig Doppelarbeit, Verzahnung von Arbeit, gemeinsames Lernen, Gestaltungsfreiheit des Einzelnen, Serviceorientierung, kleiner Kostenapparat, schnelle Lancierung von Innovationen, Feedback vom internen und externen Markt wird schnell eingearbeitet. Dies sind auch die Lernziele der zweiten Stufe.

Seminarinhalte (Auszug):

- Matrix, Linie und andere Formen der Organisation
- zweckdienliche Strukturen und Ebenen einziehen
- Aufgaben transparent machen
- Abläufe transparent machen
- Weisungsbefugnisse definieren
- Meeting-Routinen einrichten

Stufe 3: Delegieren und motivieren



Delegieren und motivieren sind wesentliche Entlastungsfunktionen. Wenn die Mitarbeiter optimal eingesetzt sind, die Weisungen reibungslos funktionieren und ein gutes Klima herrscht, ist das ein Zeichen für ein offenes, vertrauensvolles und kollegial bestärkendes Klima.

Merkmale dieses powervollen Klimas sind: Jeder kennt seine Aufgaben und die der Anderen. Die Abteilung hat eine hohe Produktivität. Der Einzelne hat ein hohes Commitment zu seiner Aufgabe und zu seinen Kollegen. Der Krankenstand ist niedrig. Es wird offen und direkt kommuniziert. Jeder wird seinen Stärken gemäß gefördert. Dies sind auch die Lernziele der dritten Stufe.

Seminarinhalte (Auszug):

- Delegieren gehört zum Führen – und warum wir es oft nicht tun
- Aufgaben präzise und transparent formulieren
- Aufgaben und Kompetenzen zur Deckung bringen
- zur Selbstverantwortung erziehen
- Förderprogramme nutzen oder aufsetzen
- Gezielt die Besten fördern
- Konflikterübrigungs-Strategien fahren

Stufe 4: Kreation und Innovation



Kreation und Innovation sind die treibenden Kräfte für Fortschritt und Wohlstand. In den Rahmen bestehender Strukturen gebettet, bauen sie eine produktive Spannung zwischen Kontinuität und Wandel auf.

Merkmale eines kreativen Unternehmens sind: Die ständige Suche nach Verbesserungsmöglichkeiten, deren Umsetzung mit kleinen, pragmatischen Mitteln, das kreative Arbeiten mit den Ideen Anderer, der Wille, etwas zu erschaffen, die nachhaltige Veränderung äußerer Strukturen, der Mut zu unkonventionellen Lösungen. Dies sind auch die Lernziele der vierten Stufe.

Seminarinhalte (Auszug):

- Kreativität bei den Mitarbeitern fördern
- Innovation im Kontext des eigenen Unternehmens definieren
- das Verhältnis von Machbarkeit zu Nutzen klären
- eine strategisch wertvolle Idee zur Projektreife bringen

Stufe 5: Internes Marketing



Erfolgreiches internes Marketing ist Ihr Vermögen, die Leistungen und Kompetenzen des eigenen Weisungsbereichs positiv im Unternehmen zu positionieren.

Merkmale erfolgreichen internen Marketings sind: Sie werden als interner oder externer Repräsentant des Unternehmens angefragt. Ergebnisse oder Produkte Ihrer Abteilung sind in aller Munde. Budgets werden schneller und höher genehmigt. Sie haben einflussreiche Freunde an der Spitze. Ihre Karrierechancen steigen. Dies sind auch die Lernziele der fünften Stufe.

Seminarinhalte (Auszug):

- Netzwerke im Unternehmen bilden und nutzen
- Die Wahrnehmung Ihrer Person: ein Audiologo
- Die exzellente Performance der Abteilung: one face to the customer
- Methoden der Erfolgs-Kommunikation
- Freunde und Förderer auf den hohen Ebenen finden

Was zeichnet dieses Training aus?

Die Zielgruppe: Hochrangige Führungskräfte

Themen, die sonst nicht besprochen werden können, finden hier ein Forum. Die Teilnehmer nutzen einander methodisch angeleitet als Sparrings-Partner.

Der hohe Praxisbezug.

Die **Risse Führungspraxis** ist die Quintessenz aus zehn Jahren Unternehmensberatung und Coaching. Die Trainer stehen für hohe Expertise und Erfahrung in der Arbeit mit Führungskräften der deutschen Wirtschaft.

Die Bedarfsdeckung.

Die fünf Stufen antworten auf die Anforderungen des Führungsalltags.

Die Kombination.

Das Training vermittelt durch den Workshop-Charakter Lösungen, Instrumente und Techniken für psychologische *und* organisationale Fragestellungen.

Die Exklusivität.

Keine andere Ausbildung am Markt bietet diese Kombination an.

Der hohe Transfer.

Der hohe persönliche Nutzen für die Teilnehmer entsteht durch ein Drittel Workshop-Anteil, Kollegiales Coaching der Kollegen und persönliches Coaching durch die Trainer. Die entsendenden Unternehmen profitieren von erstklassig ausgebildeten Führungskräften.