

Seminarportfolio

Inhalt

Innovation	1
<i>Effektive Innovationskultur und Innovationsmanagement</i>	2
<i>Von der Idee zur Innovation</i>	3
<i>Schöpfungslust und Schöpfungslast</i>	4
Geschäfts- und Unternehmensentwicklung	5
<i>Effektive Geschäfts- und Unternehmensentwicklung</i>	6
Markt- und Produktmanagement	7
<i>Erfolgreiches Markt- und Produktmanagement</i>	8
Wandel und Veränderung	9
<i>Wandel, Veränderung und deren Management</i>	10
<i>Führung von Restrukturierungen und Unternehmensfusionen</i>	11
Programm- und Projektmanagement	12
<i>Effektives Programm- und Projektmanagement</i>	13
Vertrieb und Vertriebsunterstützung	14
<i>Nutzen verkaufen – der Business Case als Vertriebsinstrument</i>	15
Sonstiges	16
<i>Macht, Sinnlichkeit und Transzendenz</i>	17
<i>Glasperlenspiel oder Aus Allen Quellen Schöpfen</i>	18

Innovation

Effektive Innovationskultur und Innovationsmanagement

Eine effektive Organisationskultur ist die Grundlage für Innovativität.

Themenschwerpunkte

Erkennen der wesentlichen Merkmale einer Innovationskultur: Die Kultur einer Organisation ist einzigartig, und die Palette der Merkmale, die eine Innovationskultur ausmachen, ist vielfarbig und vor allem bunt und schillernd. Was bei dem einen das Nonplusultra ist, mag beim anderen auf bloße Irritation stoßen. Aber es gibt einige Merkmale die für eine Innovationskultur unabdingbar sind.

Analysieren der Anpassungsmöglichkeiten: Bestimmte Merkmale einer Organisationskultur definieren das Unternehmen. Deren Veränderung würde den Charakter und das, was die Organisation ausmacht, zerstören. Andere Merkmale sind einfach durch Gewohnheiten so geworden.

Anpassen der Merkmale der Innovationskultur: Jede Organisationskultur ist einzigartig, und die abstrakten Merkmale wie z.B. Freiräume, Empowerment, etc., sind an die spezifische Kultur einer Organisation anzupassen.

Integrieren der Merkmale: Neu definierte und gewünschte Merkmale sind stimmig und harmonisch in die Organisationskultur zu integrieren. Dazu ist oftmals ein langer Atem notwendig, um mit Hindernissen und Widerständen fertig zu werden. Wie so oft, ist eine offene und ehrliche Kommunikation die beste Waffe.

Ihr Nutzen

- Sie werden die wichtigsten Merkmale einer **Innovationskultur kennenlernen**.
- Sie werden lernen, wie Sie Ihre **Organisationskultur analysieren** und auf deren **Innovationsfähigkeit** hin **überprüfen** können.
- Sie werden lernen, die elementaren Merkmale einer **Innovationskultur** auf Ihre Anforderungen **anzupassen**.
- Sie werden erfahren, wie Sie diese **Merkmale** in Ihre Organisationskultur **einbringen** können.

Teilnehmer

- Verantwortliche für Innovations- und Veränderungsprozesse
- Führungskräfte in Stabs- und Linienfunktion, die mit strategischen Aufgaben betraut sind
- Entrepreneurs, Gründer und Eigentümer von Unternehmen

Ergänzende Workshops

- Von der Idee zur Innovation

Von der Idee zur Innovation

Innovation ist überlebensnotwendig,
aber irgendjemand muss es auch bezahlen...

Themenschwerpunkte

Erkennen der Interessen: Zwischen Erfinder, Entscheider und Unternehmen entsteht unweigerlich ein Spannungsfeld, das aus den unterschiedlichen Interessenlagen herrührt.

Kommunizieren von Ideen und Erfindungen: Eine Idee wird zu einer Innovation, wenn sie erfolgreich im Markt eingeführt wird. Dazu ist eine gemeinsame „Sprache“ notwendig, die sowohl Erfinder als auch Entscheider und Unternehmen verstehen.

Integrieren der Perspektiven: Die Perspektiven von Erfinder, Entscheider und Organisation werden in ein Geschäftsmodell integriert, welches eine gemeinsame „Sprache“ und Kommunikationsplattform für das Spannungsfeld ermöglicht und dafür sorgt, dass die richtigen Fragen gestellt und beantwortet werden können.

Einordnen der informativen Möglichkeiten: In den verschiedenen Innovationsphasen werden jeweils andere Informationen erwartet und benötigt bzw. überhaupt vorhanden und beschaffbar sein.

Ihr Nutzen

- Sie werden eine fundierte, klar strukturierte **Einführung ins Innovationsmanagement erhalten.**
- Sie werden lernen, wie Sie Ihre Erfindung zu einem **Geschäftsmodell weiterentwickeln.**
- Sie werden lernen, die verschiedenen **Elemente eines Geschäftsmodells** miteinander zu **verbinden**, und **erfahren**, welche Bausteine Ihnen dabei zur Verfügung stehen.
- Sie werden in die zentralen **Innovationsinstrumente eingeführt.**

Teilnehmer

- Fachspezialisten, die sich mit Innovationen befassen
- Innovationsmanager und Verantwortliche für Innovations- und Veränderungsprozesse
- Fach- und Führungskräfte in Stabs- und Linienfunktion, die mit strategischen Aufgaben betraut sind
- Entrepreneurs, Gründer und Eigentümer von Unternehmen

Ergänzende Workshops

- Effektive Innovationskultur und Innovationsmanagement
- Schöpfungslust und Schöpfungslast

Schöpfungslust und Schöpfungslast

Erhalten Sie sich die Lust am Schöpfen und Ihre Kreativität,
damit Sie die Last der Zerstörung tragen und Hindernisse überwinden können.

Themenschwerpunkte

Erhalten der Schöpfungslust: Der schöpferische Mensch hat es nicht leicht, denn neben der persönlichen Veränderung, der inneren Freude und Erfüllung, gilt es im Schöpfungsprozess zu zerstören und Widerstände zu überwinden – äußere wie innere.

Erkennen von Veränderungen und Wandel: Schöpfungslust ist nicht nur getrieben aus einer inneren Befindlichkeit heraus. Vielfach sind Veränderungen und Wandel im Außen die eigentlichen Einflussfaktoren, denen (un)mittelbar Rechnung getragen werden müssen.

Bewerten der Schöpfungslast: Schöpfungslast entsteht aus den zu vollziehenden Zerstörungen, den zu überwindenden Hindernissen und den unvermeidlichen Widerständen, die den Schöpfungsprozess begleiten – die schöpferische Zerstörung. Einige davon sind vorhersehbar, andere wiederum sind zufällig.

Entdecken des richtigen Maßes: Die Lust am Schöpfen und dessen unvermeidliche Last sollten in einem erfüllten Dasein in einer stimmigen Balance sein, die sehr persönlich und individuell ist und von einer Vielzahl von Faktoren abhängt.

Ihr Nutzen

- Sie werden die **Antreiber** Ihrer **Schöpfungslust** entdecken, und wie Sie eventuellen **Widersprüchen begegnen** können.
- Sie werden Techniken kennen lernen, wie Sie die **Handlungsfelder** in einer sich verändernden und wandelnden Umwelt **zeitgerecht erkennen**.
- Sie werden sich aufgrund Ihrer individuellen Bewertung der Lasten des Schöpfungsprozesses besser mit **Komplexität auseinandersetzen**. Sie werden erfahren, **Entscheidungen** dann **treffen**, wenn es notwendig ist.
- Sie werden Mittel und Wege finden, Ihr ureigenes **Gleichgewicht** von Lust und Last zu **finden** und zu erhalten.

Teilnehmer

- Fach- und Führungskräfte aus Forschung und Entwicklung
- Entrepreneurs, Gründer und Eigentümer von Unternehmen
- Führungskräfte in Stabs- und Linienfunktion, die mit strategischen Aufgaben betraut sind
- Verantwortliche für Innovations- und Veränderungsprozesse

Ergänzende Workshops

- Macht, Sinnlichkeit und Transzendenz

Geschäfts- und Unternehmens- entwicklung

All rights reserved. Passing or copying of this document, use and communication of its contents not permitted without written authorization from Dr. Bernd X. Weis.

Effektive Geschäfts- und Unternehmensentwicklung

Um sich für die Zukunft zu rüsten, müssen Sie Ihr Geschäft und Ihr Unternehmen kontinuierlich entwickeln.

Themenschwerpunkte

Ermitteln, entwerfen, analysieren und bewerten von Optionen: Es muss nicht immer das naheliegende, geradlinige und offensichtliche sein. Effektive Geschäfts- und Unternehmensentwicklung setzt auf eine verbreiterte Sichtweise auf Kunden und Märkte, mit der überraschende Momente entwickelt werden. Das Aufheben gedanklicher Barrieren macht zusätzlich vielfältige und andere Optionen sichtbar.

Definieren der Unternehmensziele: Jede Entwicklungsoption bietet sowohl Chancen als auch Risiken. Einige der Optionen liegen auf dem „sicheren“ Weg, sind Fortschreibungen des bislang Bekannten. Andere wiederum verändern das nach außen sichtbare Profil der Organisation, indem unvermutete Wege beschritten werden. „Visionierung“ ist das Zauberwort. Daraus werden Entwicklungswege eingeschlagen und Unternehmensziele kondensiert.

Entwerfen von Unternehmensstrategien und planen der Umsetzung: Wohlgemeinte Entscheidungen auf der Basis unsicherer Informationen und Daten bestimmen die Unternehmensstrategie. Eine agile, effektive Unternehmensstrategie schiebt den „Point of No Return“ soweit wie möglich hinaus, testet, prüft, versucht und revidiert gegebenenfalls.

(Durch)Führen des Unternehmensentwicklungsprogramms: Alle wollen immer klare Verhältnisse. Führen eines Unternehmensentwicklungsprogramms hingegen heißt Führen mit unklaren Vorgaben und konstruktive Wege einer Entscheidungsverzögerung zu finden und mit Unsicherheiten umzugehen.

Ihr Nutzen

- Sie werden lernen, die **Optionen** Ihrer Organisation auf breiter Basis zu **entwickeln und bewerten**, und die Unternehmensziele zu visionieren, zu definieren und abzustimmen.
- Sie werden das Handwerkszeug neu erlernen, wie Sie **Unternehmensstrategien** und das **Portfolio entwerfen** und deren **Umsetzung planen**.
- Sie werden Techniken kennen lernen, wie Sie besser **Unsicherheiten begegnen** und **kommunizieren**, wie Sie eine **agile Unternehmensstrategie entwickeln**.
- Sie werden sich mit **Führung auseinandersetzen** und lernen, wie Sie konstruktiv Optionen offenhalten.

Teilnehmer

- Führungskräfte in Stabs- und Linienfunktion, die mit strategischen Aufgaben betraut sind
- Entrepreneurs, Gründer und Eigentümer von Unternehmen
- Verantwortliche für Veränderungsprozesse

Ergänzende Workshops

- Effektive Innovationskultur und Innovationsmanagement

Markt- und Produkt- management

Erfolgreiches Markt- und Produktmanagement

Positionieren Sie Ihre Produkte und Dienstleistungen erfolgreich im Markt –
und halten Sie sie dort.

Themenschwerpunkte

Analysieren von Märkten und Wettbewerbern und erkennen der Grenzen: Der Erfolg bzw. Misserfolg eines Produkts zeigt sich in der Nachfrage danach. Marktanalysen sind ein probates Mittel, um ein „Gefühl“ für den Markt zu ermitteln – aber eben nur ein Gefühl, kein Wissen, keine Sicherheit. Produktlebenszyklen geben hier Aufschluss.

Definieren der Zielmarktposition: Die Produktpositionierung qualifiziert und quantifiziert, wohin das Unternehmen mit dem Produkt(portfolio) steuert.

Planen der Vorgehensweise: Die Vorgehensweise unterscheidet sich, ob ein neues Produkt in den Markt eingeführt wird oder ob ein bestehendes Produkt weiterentwickelt wird, seien es Änderungen am Produkt oder der Märkte, die adressiert werden.

Managen des Produktes bzw. der Dienstleistung: Das ist Kärnerarbeit. Entwicklung, Produktion, Vertrieb sind unter einen Hut zu bringen und durchaus zahlengetrieben zu führen.

Ihr Nutzen

- Sie werden lernen, **Märkte und Wettbewerber zu analysieren und bewerten.**
- Sie werden Techniken kennen lernen, wie Sie Ihr **Produkt** im Markt **positionieren**, mit Augenmaß und Realitätssinn.
- Sie werden sich mit **Planungsprozessen** auseinandersetzen und lernen, wie Sie Ihren **Einfluss** noch besser **geltend machen.**
- Sie werden Mittel und Wege an die Hand bekommen, wie Sie die **Kärnerarbeit mit Spaß und Freude verrichten.**

Teilnehmer

- Fach- und Führungskräfte im Produktmanagement
- Fach- und Führungskräfte in vertriebs- bzw. entwicklungsnahe Funktionen
- Fach- und Führungskräfte in Stabs- und Linienfunktion, die mit strategischen Aufgaben betraut sind
- Entrepreneurs, Gründer und Eigentümer von Unternehmen

Ergänzende Workshops

- Effektives Programm- und Projektmanagement

Wandel und Veränderung

Wandel, Veränderung und deren Management

Eine sich permanent verändernde Umwelt erwartet kundig und routiniert geführte Anpassungen, Veränderungen und Wandel des Unternehmens.

Themenschwerpunkte

Gestalten von Veränderungen und Wandel: Eine Organisation muss sich mit den andauernden Veränderungen und dem stetigem Wandel sowohl in der Umwelt als auch innerhalb der Organisation auseinandersetzen. Veränderungsmanagement ist Tagesgeschäft.

Diagnostizieren und analysieren von Potentialen und Defiziten: Mit der Veränderungsgleichung werden die kritischen Aspekte aufgedeckt und die systemischen Zusammenhänge offengelegt. Daraus lassen sich Ziele in ihrer zeitlichen Abfolge formulieren.

Führen von Veränderungsprojekten: Auf der Basis der abgesteckten Ziele wird ein Veränderungsprojekt aufgesetzt. Bei Veränderungsprojekten ist eine Vielzahl von Aspekten zu berücksichtigen. Sie sind ihrem Wesen entsprechend kontingent, d.h. das Projekt muss mit Unsicherheiten und mit Unbekanntem flexibel und konstruktiv umgehen können. Dabei spielt Kommunikation eine ganz entscheidende Rolle.

Ihr Nutzen

- Sie werden strukturiert und fundiert ins **Veränderungsmanagement eingeführt**.
- Sie werden lernen, wie Sie **Veränderungsprojekte** besser **gestalten** können.
- Sie werden erkennen, wie Sie Ihre **Persönlichkeit als Führungskraft** in Veränderungsprozessen am besten **einbringen**.
- Sie werden erfahren, welche **Kommunikationsinstrumente** Ihnen dabei zur Verfügung stehen.
- Sie werden eine Einführung in die wichtigsten und erfolgreichsten **Managementinstrumente** für Veränderungsprozesse **bekommen**.

Teilnehmer

- Führungskräfte in Stabs- und Linienfunktion, die mit strategischen Aufgaben betraut sind
- Entrepreneurs, Gründer und Eigentümer von Unternehmen
- Verantwortliche für Veränderungs- und Innovationsprozesse

Ergänzende Workshops

- Effektive Innovationskultur und Innovationsmanagement

Führung von Restrukturierungen und Unternehmensfusionen

Restrukturierungen und Unternehmensfusionen sind die echten Herausforderungen – diese Prozesse verlangen gewandte Führung, um erfolgreich zu werden.

Themenschwerpunkte

Managen von Restrukturierungen und Fusionen: Restrukturierungen oder Fusionen stehen auf der Tagesordnung. Die Veränderungen im Geschäft – Wettbewerb und Margen- bzw. Kostendruck, Marktexpansion und Globalisierung, um nur die wichtigsten zu nennen – erzwingen zeitnah Anpassungen der Geschäftsprozesse und der Organisation an veränderte Begebenheiten.

Diagnostizieren und analysieren der kritischen Besonderheiten: Jede Restrukturierung oder Fusion hat ihre Besonderheiten, die es zu diagnostizieren und zu benennen gilt. Daraus ergeben sich die besonders vordringlichen Aufgaben und Aktionen, um die Arbeitsfähigkeit der Organisation zu erhalten.

(Durch)Führen von Restrukturierungen und Fusionen: Restrukturierungen/ Fusionen benötigen Zeit. Die Integration der Veränderungen in das laufende Geschäft, ohne dieses zu behindern, ist dabei die wichtigste Aufgabe der Veränderungsplanung und -durchführung.

Ihr Nutzen

- Sie werden die verschiedenen **Einflussfaktoren** auf **Restrukturierungen** und **Fusionen** kennenlernen.
- Sie werden lernen, wie Sie **die spezifischen Besonderheiten aufdecken** und erkennen.
- Sie werden erkennen, in welcher Weise **Führung gefordert** ist, und erfahren, welche **Kommunikationsinstrumente zur Verfügung stehen**.
- Sie werden erfahren, wie unter Berücksichtigung der Besonderheiten **die Veränderungsprozesse am besten aufgesetzt und durchgeführt** werden.
- Sie werden **Managementinstrumente** kennen und **anwenden** lernen, die sich schon vielfach bewährt haben.

Teilnehmer

- Verantwortliche für Integrationsprojekte und Veränderungsprozesse
- Entrepreneurs, Gründer und Eigentümer von Unternehmen
- Führungskräfte in Stabs- und Linienfunktion, die mit strategischen Aufgaben betraut sind

Ergänzende Workshops

- Effektives Programm- und Projektmanagement

Programm- und Projektmanagement

Effektives Programm- und Projektmanagement

Programme und Projekte sind wirksame Werkzeuge, um Aufgaben auszuführen und zum Ende zu bringen.

Themenschwerpunkte

Analysieren der Aufgabe(n): Der Erfolg bzw. Misserfolg eines Programms oder Projekts hängt wesentlich von der Aufgabenstellung ab. Jeder Projektleiter will eine möglichst konkrete Aufgabenbeschreibung – nur kann dies meist der Auftraggeber gar nicht leisten.

Definieren der Ziele: Die Projektziele geben den Zeitrahmen, das Budget und die Kriterien, mit denen die Zielerreichung gemessen wird, vor.

Gewinnen von Einfluss: Moderne Organisationsformen wie z.B. eine Matrixorganisationen erzeugen Unsicherheiten, denn Projektverantwortliche haben in der Regel wenig formale Macht. Formale Macht und informeller Einfluss auf das Unternehmensgeschehen sollen in einem konstruktiven Verhältnis stehen.

Planen des Programms oder Projekts: Planung entsprechend der Projektziele ist eine der wichtigsten Aufgaben des Projektmanagements. Dazu werden die geeigneten Personen für das Projekt gesucht und Aufgaben allokiert.

(Durch)Führen des Programms oder Projekts: Die Grundannahme ist: Das Projekt wird NICHT so verlaufen, wie es geplant war. Immer wird mit Unsicherheiten, wird mit Unvorhergesehenem, das einfach so aus dem Nichts auftaucht, umzugehen sein.

Ihr Nutzen

- Sie werden lernen, die **Aufgabenstellung** Ihres Projekts zu **analysieren und bewerten**, und die **Projektziele** zu **definieren und abzustimmen**.
- Sie werden Mittel und Wege an die Hand bekommen, wie Sie **Einfluss gewinnen und geltend machen** können.
- Sie werden Techniken kennen lernen, wie Sie Ihr **Projekt** realistisch **planen** und sich die **Mitarbeiter aussuchen**, die für das Projekt am geeignetsten sind.
- Sie werden sich mit **Führung auseinandersetzen** und lernen, wie Sie sich besser in Situationen bewähren, die von Unsicherheiten und Zufällen geprägt sind.

Teilnehmer

- Fach- und Führungskräfte im Projektmanagement
- Fach- und Führungskräfte, die mehr über Programm- und Projektmanagement wissen wollen
- Fach- und Führungskräfte in Stabs- und Linienfunktion, die mit strategischen Aufgaben betraut sind
- Entrepreneurs, Gründer und Eigentümer von Unternehmen

Ergänzende Workshops

- Effektive Innovationskultur und Innovationsmanagement

Vertrieb und Vertriebs- unterstützung

Nutzen verkaufen – der Business Case als Vertriebsinstrument

Jeder Kunde ist anders! Vermitteln Sie ihm seinen Nutzen auf Heller und Pfennig und entwickeln Sie so die Partnerschaft zu Ihrem Kunden

Themenschwerpunkte

Aufstellen von Businessplänen: Die Evaluierung der ökonomischen Konsequenzen von Entscheidungen, sind heute ein unverzichtbares Instrument betrieblicher Entscheidungsfindung.

Beeinflussen von Kaufentscheidungen: Auch im Verkaufsprozess von komplexen Produkten und Lösungen gerade im Geschäftskundenumfeld (B2B) können Business Case Betrachtungen Kaufentscheidungen maßgeblich beeinflussen.

Gemeinschaftlich erarbeiten: Das gemeinschaftliche Erarbeiten eines Business Cases spezifisch für diesen Kunden erzwingt oftmals eine intensive Auseinandersetzung von Kunde und Verkäufer mit der Sachlage.

Stärken der partnerschaftlichen Beziehungen: Der Nutzen eines Business Cases ist extrem vielschichtig; er reicht von der vollen Transparenz der Finanzen (Auflistung der Investitionen, Abschätzung der Risiken, Prognose des Cash-Flows, etc.) bis hin zur Stärkung der partnerschaftlichen Beziehungen zwischen Verkäufer und Käufer.

Ihr Nutzen

- Sie gewinnen im Verkaufsprozess einen **entscheidenden Wettbewerbsvorteil** durch den systematischen Einsatz von kundenspezifischen Business Case Berechnungen.
- Sie lernen die Methoden und Vorgehensweisen von **kundenspezifischen Business Cases**, d.h. die Strategie, die Terminologie, die Modellierung und die Präsentation.
- Sie lernen, gemeinsam **mit dem Kunden Business Cases** zu **erarbeiten**, zu diskutieren und somit die Win-Win-Situation nachvollziehbar und transparent zu machen.
- Sie **verbessern Ihre Business Cases** erheblich, dokumentieren systematisch und ansprechend, präsentieren treffsicher und originell.

Teilnehmer

- Fach- und Führungskräfte in Vertrieb bzw. vertriebsnahen Funktionen
- Fach- und Führungskräfte im Produkt- und Projektmanagement
- Fach- und Führungskräfte, die mehr über Business Cases und Geschäftsmodelle wissen wollen
- Fach- und Führungskräfte in Stabs- und Linienfunktion, die mit strategischen Aufgaben betraut sind
- Entrepreneurs, Gründer und Eigentümer von Unternehmen

Ergänzende Workshops

- Effektives Programm- und Projektmanagement

Sonstiges

Macht, Sinnlichkeit und Transzendenz

Erschließen Sie sich Ihre Balance zwischen dem Außen, dem Innen und dem Ganzen

Themenschwerpunkte

Leiten und managen einer Vielzahl paralleler Prozesse: Stetiger Wandel, steigende Komplexität und disruptive Diskontinuitäten mit ansteigender Dynamik sind die Konstanten in Unternehmen und Organisationen. Neben dem Tagesgeschäft stehen oft gleichzeitig Reorganisationen, Innovationsprojekte und die Implementierung anderer Veränderungsprozesse auf dem Programm.

Erhalten der eigenen Leistungsfähigkeit und Motivation: Die Herausforderung besteht für jede Führungskraft darin, die Aufgaben ohne Abstriche bzw. Verlust der eigenen Leistungsfähigkeit und Motivation zu bewältigen. Dies gilt nicht nur im Beruflichen, sondern auch im Privaten und letztendlich im Persönlichen.

Entdecken der persönlichen Bedeutung der eigenen Triebfedern: Macht, Sinnlichkeit und Transzendenz sind in ihrer Dreisamkeit wesentliche Triebfedern einer Führungspersönlichkeit – die besondere Beachtung jedes dieser drei Elemente unterscheidet Führen von Managen.

Ihr Nutzen

- Sie werden Ihren **Triebfedern** auf die Spur kommen und Ihre eigene Balance **erkennen**.
- Sie werden Ihre **Handlungsoptionen** erweitern und besser mit **Komplexität umgehen**.
- Sie werden sich Ihrer **Kompetenzen** und **natürlichen Fähigkeiten** bewusster werden und diese **stärken**.
- Sie werden Ihre eigene **Rolle als Führungskraft** genauer definieren und erfolgreicher **ausfüllen** können.

Leckerbissen

- Die drei Stauferkaiser – Friedrich I “Barbarossa”, Heinrich VI und Friedrich II “Stupor Mundi” – werden durch das Seminar „begleiten“.



Teilnehmer

- Fach- und Führungskräfte, die sich ganz bewusst auf Führung einlassen wollen, aus sich selbst heraus für andere zum Wohle aller.

Ergänzende Workshops

- Wandel, Veränderung und deren Management
- Schöpfungslust und Schöpfungslast

Glasperlenspiel oder Aus Allen Quellen Schöpfen

Erschließen Sie sich Ihre bekannten und vor allem unbekanntem Quellen von Wissen und Kraft, damit Sie erfolgreich Herausforderungen meistern und Zielen erreichen.

Themenschwerpunkte

Auseinandersetzen mit den verschiedenen Quellen von Wissen und Kraft: Besonderen Herausforderung verlangen besondere Methoden, um ihnen gerecht zu werden. Oftmals spürt man, dass die Methoden und Techniken, die man sich im Lebensverlauf bislang erworben und die man angewendet hat, nicht hinreichend oder nicht die richtigen sind, um diese besondere Herausforderung meistern zu können. Diese Besonderheit macht es notwendig, aus allen bekannten und vor allem auch unbekanntem Quellen Wissen und Kraft zu schöpfen.

Entdecken von Analogien und Ähnlichkeiten: Im Lebensverlauf hat man sich sehr viel Wissen angeeignet. Vieles davon ist präsent, noch viel mehr jedoch ist einfach nur da, ohne gegenwärtig zu sein. Die Quellen bieten viele Möglichkeiten, ähnlich gelagerte Aufgabenstellungen zu entdecken und Analogieschlüsse aus den entsprechenden Lösungsansätzen und -gestaltungen zu ziehen.

Finden von Zusammenhängen: Durch die Auseinandersetzung mit den grundlegend verschiedenen Quellen und das Zusammenfügen und „Passend-Machen“ des darin vermittelten Wissens eröffnen sich Chancen, womöglich verborgenen Zusammenhänge zu entdecken und Fähigkeiten und Möglichkeiten so zu erweitern, dass die Herausforderung meisterhaft bewältigt werden kann.

Ihr Nutzen

- Sie werden sich neu mit den verschiedenen **Quellen von Wissen und Kraft auseinandersetzen**.
- Sie werden **neue Methoden und Ansätze entdecken**, mit denen Sie Ihrer Herausforderung in Ihrem Sinne und mit Ihrem Anspruch gerecht werden können.
- Sie werden in unserem Glasperlenspiel Ihren **eigenen Zugang** zur potenziellen Problemlösungen **schaffen**.
- Sie werden über Ihren eigenen Zugang womöglich ganz **neue Strategien, Techniken und Methoden** entwickeln.

Teilnehmer

- Fach- und Führungskräfte, die sich ganz bewusst auf eine etwas andere Führung einlassen wollen.

Ergänzende Workshops

- Macht, Sinnlichkeit und Transzendenz
- Wandel, Veränderung und deren Management
- Schöpfungslust und Schöpfungslast