



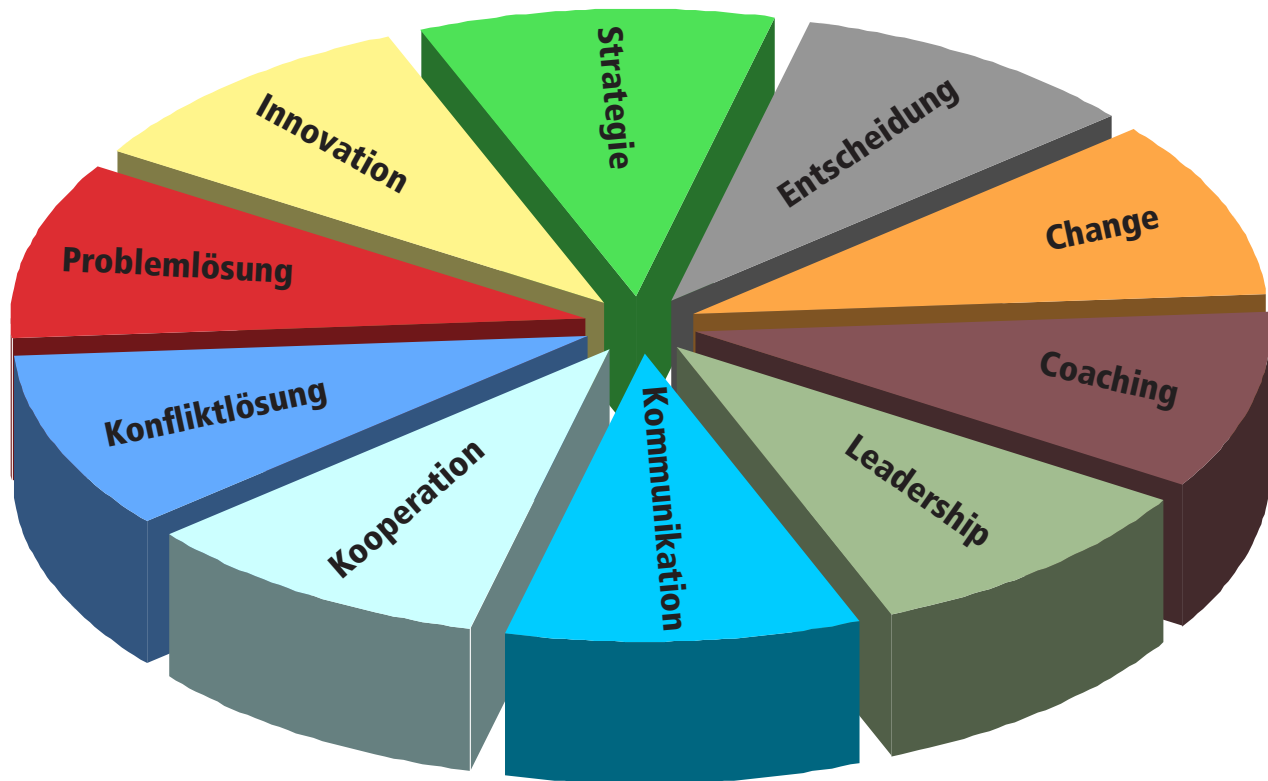
Unser Trainingsprogramm für Spitzenunternehmen ... und solche, die es werden wollen



Wir geben Unternehmen wieder Aufschwung, Dynamik und Zukunft

ZESIM: Wir aktivieren Mitarbeiterpotenziale

Schlüsselkompetenzen für eine vitale Organisation



Über diese Schlüsselkompetenzen müssen Mitarbeiter verfügen, um Spitzenleistungen für ihr Unternehmen erbringen zu können !

Moving Ideas into Action

Trainingsprogramm für eine vitale Organisation

Eine vitale Organisation braucht motivierte, engagierte und aktive Mitarbeiter !

Aber nur Mitarbeiter mit starken Kompetenzen können auch wirkliche Spitzenleistungen für ihr Unternehmen erbringen.

Mit unserem zehn-teiligen Trainingsprogramm fokussieren wir uns auf die Kompetenzfelder, die unseren Kunden einen hohen Mehrwert und strategische Vorteile bringen:

Kommunikation, Kooperation, Konfliktlösung, Problemlösung, Innovation, Strategie, Entscheidung, Change, Coaching und Leadership

Die kontinuierliche Entwicklung dieser Schlüsselfähigkeiten auf Sachbearbeiter-, Fach- und Führungsebene ist eine zentrale Herausforderung, der sich die moderne Organisation heute stellen muss, um dauerhaft erfolgreich zu sein.

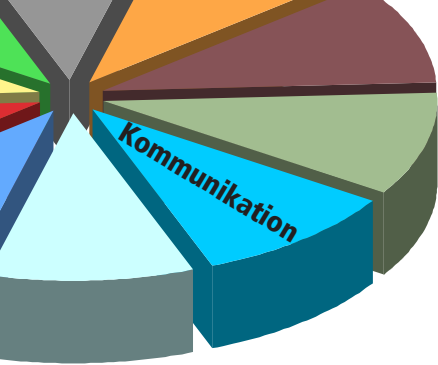
Zur Steigerung der individuellen und organisationalen Fitness bieten wir unseren Kunden – neben Beratungsleistungen – exzellente forschungsbasierte Trainings, die von zertifizierten Verhaltenstrainern durchgeführt werden.

Wir legen in unseren Trainings – über die Wissensvermittlung hinaus – den Schwerpunkt vor allem auf die praktische Einübung und Aneignung neuen Verhaltens.

Nur so werden aus Ideen zielgerichtete Aktivitäten !

Zur Erhöhung der Effektivität und Nachhaltigkeit stellen wir den Teilnehmern ergänzende Übungsmaterialien wie Workbooks und Online-Tools zur Selbst- und Fremdeinschätzung zur Verfügung.

ZESIM ist Teil eines internationalen Netzwerks für Innovation, Management- und Organisationsentwicklung. Mit unserem Partner Barnes & Conti können wir diese Trainings in fast allen Regionen dieser Welt in lokalen Sprachen durchführen. Selbstverständlich bieten wir auch in Deutschland unseren globalen Kunden eine Durchführung in englischer Sprache an.



Exercising Influence

Wirkungsvoll kommunizieren & strategische Ziele erreichen

Influencingkompetenz für Spitzenergebnisse

Moderne Unternehmen benötigen Mitarbeiter, die sich für die Erreichung ihrer Ziele engagieren und ihre Einflussmöglichkeiten innerhalb und außerhalb des Unternehmens kompetent nutzen. Voraussetzung hierfür ist die Fähigkeit von Mitarbeitern, wirkungsvoll zu kommunizieren, also Bindungen aufzubauen und gleichzeitig die angestrebten Ergebnisse zu erzielen.

Dieses Training vermittelt den Teilnehmern ein umfassendes Verständnis von der Bedeutung des Influencing für ihren beruflichen und geschäftlichen Erfolg. Sie verbessern ihre Fähigkeiten zielgerichteter Einflussnahme und lernen, die eigene Kommunikation flexibler an situative Erfordernisse anzupassen, besser an den Bedürfnissen der Gesprächspartner auszurichten und damit auch Arbeitsbindungen nachhaltig zu stärken. So agieren die Teilnehmer erfolgreicher in Projekten, Teamaufgaben und Führungsrollen.

Zielgruppe

Das Training richtet sich an Mitarbeiter, die ihre kommunikative Wirksamkeit erhöhen wollen: Sachbearbeiter, Projektteilnehmer, Projektverantwortliche, Führungskräfte, interne Berater.

Kompetenzerwerb

Die Teilnehmer werden:

- zielgerichtete Kommunikation als eine zentrale Fähigkeit erkennen, um ihren beruflichen und den Unternehmenserfolg zu erhöhen
- ein Modell mit 16 konkreten Kommunikations-Verhaltensweisen kennen lernen und diese innerhalb eines strategischen Ansatzes zum Influencing erproben
- sich vor Beginn des Programms von verschiedenen Seiten Feedback einholen, das ihnen wertvolle Informationen über ihre Stärken und Entwicklungsmöglichkeiten als Influencer vermittelt
- effektive Verhaltensweisen einüben, die ihre Influencing-Fähigkeiten steigern und in der Arbeit mit realistischen Situationen aus dem Geschäftsalltag neue Fähigkeiten der Einflussnahme erlangen
- abschließend konkrete Influencing-Strategien erstellen, um ihre Kommunikation zukünftig wirksamer und variabler zu gestalten

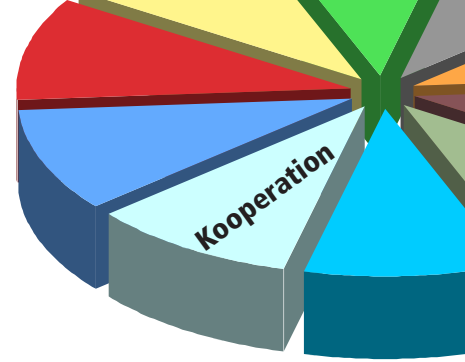
Besonderheiten

Dieses Programm unterscheidet sich von vielen anderen Kommunikationstrainings durch seinen hohen Praxisgehalt. Es geht weniger darum, Kommunikation theoretisch zu verstehen, sondern vielmehr um die praktische Erweiterung des eigenen kommunikativen Repertoires.

Das Pre-Assessment gibt den Teilnehmern wertvolle Hinweise, über eigene Stärken und Verbesserungspotenziale und zeigt auf, wie sie ihre Einflussnahme gegenüber den Feedback-Gebern verbessern können. Das Workbook enthält viele weitere wichtige Ideen, wie Teilnehmer an der Verbesserung ihrer zielgerichteten Kommunikation arbeiten können.

Constructive Negotiation

Geschickt verhandeln & tragfähige Vereinbarungen erzielen



Verhandlungskompetenz für starke Partnerschaften

Eine vitale Organisation ist darauf angewiesen, dass Mitarbeiter in Verhandlungen mit Kollegen, Managern, Zulieferern, Kunden und strategischen Partnern hervorragende Resultate erzielen.

Deshalb braucht sie Mitarbeiter, die erfolgreiche und nachhaltige Kooperationen aufbauen können !

Nur wer über die Fähigkeit konstruktiven Verhandeln verfügt, kann verschiedene, teilweise gegenläufige vitale Interessen unterschiedlicher Parteien integrieren, auf gemeinsame Ziele fokussieren und produktive Übereinkünfte bewirken. Auf diese Weise werden Konflikte gelöst oder vermieden und das gegenseitige Verständnis wächst.

Dieses Training vermittelt den Teilnehmern ein grundlegendes Verständnis von erfolgreichen Kooperations- und Verhandlungsprozessen, trainiert die damit verbundenen Gestaltungskompetenzen in allen Prozessphasen und bezieht dabei die konkreten beruflichen Herausforderungen der Teilnehmer mit ein.

Zielgruppe

Das Training richtet sich an Mitarbeiter, deren Aufgabe es ist, im Unternehmen über Prioritäten und Ressourcen zu verhandeln, die in einer projekt- oder teambasierten Organisation arbeiten oder verantwortlich im Kontakt zu Kunden oder Zulieferern Ergebnisse erzielen müssen.

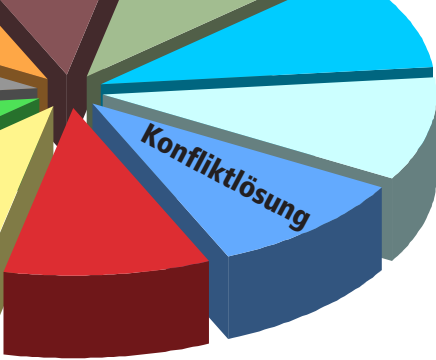
Kompetenzerwerb

Die Teilnehmer werden:

- ein Modell für konstruktives Verhandeln erlernen: den Prozess verstehen, steuern und relevante Meilensteine für Zwischenziele erkennen
- in ein konstruktives Verständnis von Verhandlung eingeführt: Bedürfnisse der Parteien identifizieren und Optionen zur Integration unterschiedlicher Interessen entwickeln
- Verhaltenstechniken einüben: zweckmäßige Taktiken für konstruktives Verhandeln auswählen, adäquate Verhaltenstaktiken in formellen und informellen Situationen einsetzen, kontrovers angelegte Verhandlungen konstruktiver gestalten
- konstruktive Verhandlungsabläufe entwerfen und Verhandlungskonzepte auf eine konkret anstehende Verhandlungssituation anwenden

Besonderheiten

Das Workbook enthält viele zusätzliche Vorschläge und Methoden, wie Teilnehmer auch nach dem Training weiter an der Verbesserung ihrer Verhandlungstechniken arbeiten können.



Conflict: From Prevention to Resolution

Potenziale in Konflikten erkennen & konstruktiv nutzen

Konflikttoleranz für kreative & innovative Lösungen

In der Zusammenarbeit von Menschen sind Meinungsverschiedenheiten und Differenzen nahezu unvermeidbar. Unterschiedliche Problemauffassungen und -bewertungen führen dabei häufig zu einem grundlegenden Dissens hinsichtlich ‚richtiger‘ Ansätze, Methoden und Maßnahmen. Daraus resultierende Konflikte können – wenn sie ungelöst bleiben – die Produktivität behindern, ernsthafte betriebliche Störungen hervorrufen oder die Identifikation mit der Aufgabe und dem Unternehmen untergraben.

Richtig verstanden wird Konflikt jedoch zu einer Ressource für kreative und innovative Lösungen. So verstehen sich gerade vitale Organisationen darauf, Dissens und Konflikt produktiv einzusetzen. Sie schöpfen kreative Energie aus Vielfalt und Differenz, um Innovationen zu fördern und voranzutreiben.

Dieses Training basiert auf einem konstruktiven Ansatz, der aufzeigt, wie die in Konflikten gebundenen Energien und Kompetenzen freigesetzt und für innovative Lösungen und kreative Arbeitsbeziehungen produktiv genutzt werden können.

Das Training vermittelt den Teilnehmern ein fundiertes Verständnis von Konfliktquellen und -ursachen. Sie eignen sich Techniken zur Konfliktvorbeugung an und lernen zentrale Methoden einer produktiven Konfliktbearbeitung kennen.

Zielgruppe

Das Training richtet sich an Sachbearbeiter, Fachexperten, Projektverantwortliche und Projektmitarbeiter, die mit Kunden, Vorgesetzten, Kollegen und im Team konstruktiv zusammenarbeiten, in kontroversen Situationen kompetent agieren und Konflikte für kreative Lösungen nutzen wollen.

Kompetenzerwerb

Die Teilnehmer werden:

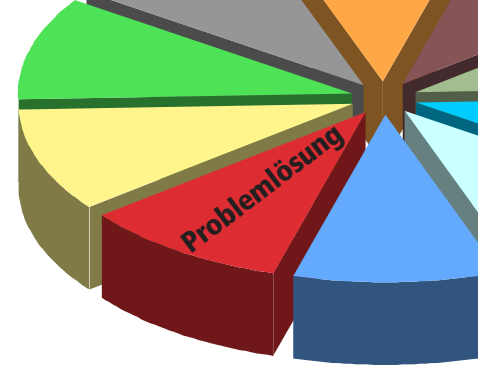
- umfassende Kenntnisse über das Wesen, situative Kernelemente und klassische Entstehungsfaktoren von Konflikten erwerben sowie unterschiedliche Konflikttypen und -stile kennen lernen
- ihren eigenen Konfliktstil reflektieren und sich Instrumente und (Handlungs-)Strategien aneignen, die ihnen helfen, unnötige Konflikte zu vermeiden
- die Dynamik von Konflikten besser verstehen und lernen, wie sie pro-aktiv mit Konfliktsituationen umgehen, begünstigende Faktoren kontrollieren und Eskalationen verhindern (De-Eskalationsstrategien)
- das in Dissens und Konflikt verborgene Potenzial erkennen und üben, Interventions-Strategien so anzuwenden, dass die in Konflikten wirkende Energie freigesetzt und für konstruktive, kreative Lösungen genutzt werden kann

Besonderheiten

Das dazugehörige Workbook enthält viele weitere Informationen, Beispiele sowie Übungen und gibt wichtige Impulse für ein individuelles und organisationsinternes Konfliktmanagement.

Problem Solving

Probleme effektiv lösen & kompetent entscheiden



Analysekompetenz für die Bearbeitung komplexer Probleme

Die Fähigkeit, Probleme kompetent zu klassifizieren und basierend darauf richtige Entscheidungen zu treffen, gehört zu den wichtigsten Ressourcen eines erfolgreichen Unternehmens.

Denn: Spitzenerfolge sind ein Spiegelbild der Problemlösungskompetenz in Organisationen !

Ein differenziertes Verständnis zu unterschiedlichen Problemkategorien und passenden Lösungsstrategien ist bei Managern und Mitarbeitern jedoch noch weitgehend unterentwickelt oder bestenfalls intuitiv vorhanden.

In der Folge werden häufig inadäquate Lösungsansätze gewählt und die Problemlösung wird selbst zu einem Problem, das wertvolle Ressourcen bindet und das Unternehmen eher behindert als voranbringt. Auf der Basis einer forschungsbasierten Problemtypologie lernen die Teilnehmer, charakteristische Problemsituationen zu unterscheiden. Dabei vermittelt das Training ein tiefer gehendes Verständnis zu den sechs Problemtypen: Rätsel, Ambiguitäten, Geheimnisse, Dilemmata, Konflikte und Komplexität. Anhand eines allgemeinen 4-Phasen-Modells werden spezifische Lösungsansätze und -wege aufgezeigt.

Durch die hier vermittelten Kompetenzen werden Unternehmen gerade in dem so wichtigen Prozess der Problemanalyse und Lösungsfindung wesentlich präziser, effektiver und – nicht zuletzt – effizienter.

Zielgruppe

Das Training richtet sich an Mitarbeiter, die in ihrer Arbeit komplexe Probleme lösen und schwierige Entscheidungen treffen müssen: Führungskräfte, interne Berater, Projektmitarbeiter und -verantwortliche, Mitarbeiter mit Verhandlungsaufgaben

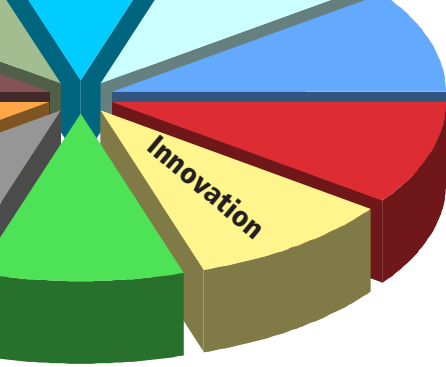
Kompetenzerwerb

Die Teilnehmer werden:

- einen Überblick über gängige Problemlösungsstrategien und deren Grenzen erhalten
- die vier Phasen der Problemlösung kennen lernen
- die Schlüsselkriterien zur Unterscheidung der Problemtypen anwenden
- jeden Problemtypus intensiv in einer spezifischen Situation bearbeiten und daran den 4-Phasen-Prozess der Lösungsfindung einüben
- effiziente Lösungsstrategien für aktuelle Problemstellungen entwerfen, Akzeptanz dafür einwerben und ihre Problemlösung intern umsetzen

Besonderheiten

Das Workbook enthält viele wichtige Ideen und weitergehende Informationen, wie die Teilnehmer an der Verbesserung Ihrer Problemlösungskompetenz arbeiten können.



Managing Innovation

Innovative Potenziale erkennen & neue Ideen ausschöpfen

Umsetzungskompetenz für den Erfolg neuer Ideen

Innovationen sichern die Zukunft von Unternehmen, deshalb legt eine vitale Organisation hohen Wert auf die Entwicklung der Innovationskompetenz ihrer Mitarbeiter.

Denn: Innovatives Denken und Handeln sind wichtige Ressourcen des Erfolgs von Morgen !

Als größte Barriere für ein innovatives Unternehmen gilt heute die mangelnde Kompetenz der Mitarbeiter, gute Ideen (weiter) zu entwickeln und auch erfolgreich umzusetzen. Für eine gezielte Entwicklung und Umsetzung neuer Ideen braucht es ein spezifisches Phasenverständnis im Innovationsmanagement, das der Komplexität von Innovationsprozessen gerecht wird.

Das Training „Managing Innovation“ zielt genau auf die Erfolgstreiber, die für das Gelingen von Innovationsvorhaben im Unternehmen notwendig sind. Dies gilt sowohl für Produktideen als auch für die Innovierung von Prozessen und Strukturen im Unternehmen selbst.

Zielgruppe

Projektverantwortliche und (Projekt-)Mitarbeiter, die an der Umsetzung von Innovationen beteiligt sind; Führungskräfte, die die Förderung von Innovation als Teil ihrer Aufgabe verstehen; Manager, die in ihrem Verantwortungsbereich (umfassende) Innovationsprozesse leiten oder unterstützen; interne Berater.

Kompetenzerwerb

Die Teilnehmer werden:

- allgemeine Konzepte und Methoden des Innovationsmanagement sowie ein spezifisches Phasenmodell des Innovationsprozesses kennen lernen
- Normen, Werte, Kompetenzen, Strukturen und Prozesse analysieren, die die Ideengenerierung, -auswahl, -entwicklung und -umsetzung unterstützen
- ihre eigenen Erfahrungen, Stärken und Schwächen als Innovationsmanager oder Mitglied eines Projektteams reflektieren
- Vorgehensweisen identifizieren, wie sie innovatives Denken und Handeln in ihre (Management-)Praxis integrieren und Innovation systematisch fördern
- einen sukzessiven Prozess bis hin zur Einführung wertschöpfender Innovationen strukturieren und sich dabei Handlungskompetenzen aneignen, die ihnen helfen, Innovationen zielgerichtet voranzutreiben
- mit der Entwicklung eines echten vorläufigen Innovationsplans beginnen, der im Verlauf der folgenden Wochen analysiert, weitergeführt und umgesetzt werden kann

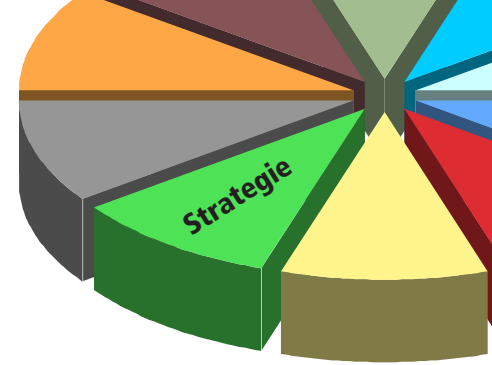
Besonderheiten

Unser Pre-Assessment gibt den Teilnehmern wertvolle Hinweise, wie ihre Innovationskompetenzen ausgeprägt sind: wo sie gut sind und welche sie stärken sollten.

Das Workbook enthält viele weitere wichtige Impulse, wie Teilnehmer in ihrem Berufsalltag Innovationen erfolgreich managen können.

Strategic Thinking

Strategisch Denken & Erfolg langfristig planen



Strategische Kompetenz für den Erfolg der Zukunft

Eine dynamische und innovative Organisation braucht Führungskräfte, die strategisch denken, vorausschauend agieren, Probleme lösen und ihre Entscheidungen dabei auf aktuelle Informationen gründen, ohne die langfristige Vision aus den Augen zu verlieren.

Zukünftiger Erfolg ist ohne Vision kaum vorstellbar. Ohne Strategie aber bleiben visionäre Ideen Utopie! Daher gilt es, die strategische Kompetenz von Managern auf allen Ebenen systematisch zu steigern.

Das Training vermittelt Führungskräften und Entscheidungsträgern ein umfassendes Verständnis von der Bedeutung des strategischen Denkens für ihren beruflichen und geschäftlichen Erfolg. Es unterstützt sie wirkungsvoll dabei, Chancen besser zu nutzen, ehrgeizige Projekte zielsicher umzusetzen und auch große Herausforderungen souverän zu meistern, indem sie sich ihrer eigenen Denkformen, Entscheidungsmuster und impliziten Vorannahmen besser bewusst werden. Sie lernen, wann und wie Sie etwa strategisches, systemisches, kreatives oder kritisches Denken situations- und problemadäquat einsetzen, um auch längerfristige Ziele zu erreichen.

Zielgruppe

Das Training richtet sich an Mitarbeiter, die auch komplexe Aufgaben und Situationen zukunftsorientiert und zielgenau bewältigen wollen: Führungs- und Nachwuchskräfte, Projektverantwortliche und interne Berater.

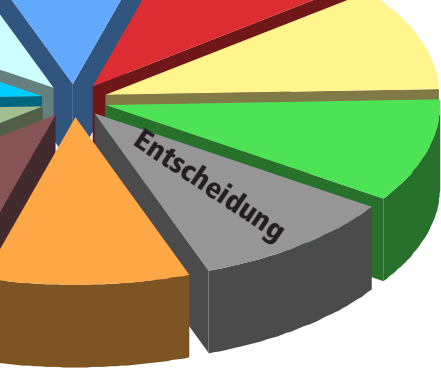
Kompetenzerwerb

Die Teilnehmer werden:

- strategisches, systemisches, kreatives und kritisches Denken definieren und die damit verbundenen Konzepte voneinander abgrenzen
- reflektieren, welche Aspekte strategischen Denkens und Handelns sie häufig und welche sie bislang kaum einsetzen
- ein Prozessmodell sowie spezifische Methoden und Praktiken des strategischen Denkens kennenlernen, die sie dann auf ihre aktuelle berufliche Situation bzw. auf ein definiertes Problem (in) ihrer Organisation anwenden
- die systemischen Rahmenbedingungen eines Problems erkunden, Einflussfaktoren identifizieren und eine strategische Vision entwerfen, um Unterstützer zu gewinnen
- Szenarien erarbeiten, daraus einen Aktionsplan entwickeln und entsprechende Maßnahmen ableiten; Alternativen prüfen und dabei die Rolle von Stakeholdern im Entscheidungsprozess berücksichtigen

Besonderheiten

Mit unserem Workbook stellen wir ein breites Spektrum an Grundlagen, Methoden und praktischen Vorschlägen zur Verfügung, so dass die Teilnehmern auch nach dem Training weiter an der Verbesserung ihrer strategischen Kompetenz arbeiten können.



Intelligent Risk-Taking

Risiken intelligent managen & kompetente Entscheidungen treffen

Risikokompetenz für eine effiziente Chancennutzung

Das Management erfolgreicher Unternehmen steht heute vor der besonderen Herausforderung, dass äußerst weitreichende Entscheidungen schneller als je zuvor getroffen werden müssen. Solche unter Zeitdruck gefällten Entscheidungen gehen dabei häufig mit hohen Unsicherheiten und Risiken einher.

In jedem Risiko aber steckt auch eine potentielle Chance – umgekehrt ist jede Chance mit potentiellen Risiken behaftet. So erfordert gerade die auf Kreativität und Innovation beruhende Dynamik moderner Organisationen ein erhebliches Maß an Mut und kontrollierter Risikobereitschaft der Entscheidungsträger. Umso dringender benötigen Unternehmen wie individuelle Entscheidungsträger für eine kompetente Entscheidungsfindung entsprechende Orientierungen.

Dieses Training bietet eine umfassende Einführung in praktische Methoden und Verfahren zum persönlichen und unternehmerischen Risikomanagement. Sie lernen Ihren persönlichen Entscheidungsstil kennen und entwickeln Ideen zur Optimierung Ihrer individuellen Chance-Risikobalance. Sie lernen grundlegende Chancen-Risiko-Abwägungen vorzunehmen, ohne sich zu früh von detaillierten (Kosten-Nutzen-)Analysen leiten zu lassen und andere dazu zu bewegen, Sie in Ihren Entscheidungsprozessen zu unterstützen.

Zielgruppe

Das Training richtet sich an Manager, Projektverantwortliche und Experten, die in ihrem Arbeitsalltag mit Risiken konfrontiert sind, wichtige Entscheidungen treffen oder (kostenintensive) Innovationenvorhaben planen oder umsetzen.

Kompetenzerwerb

Die Teilnehmer werden:

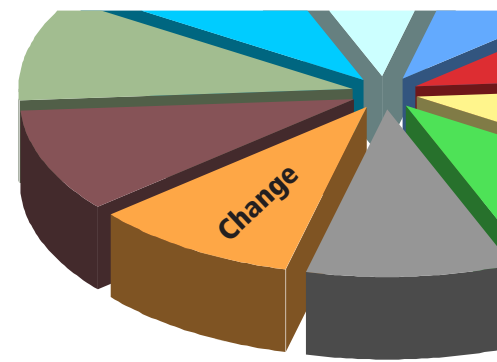
- eine differenzierte Einführung in Risiko-Definitionen und -Konzeptionen erhalten und wesentliche Charakteristika von Risiken im Unternehmens-/Organisationskontext kennenlernen
- intelligente Entscheidungs-/Handlungsoptionen von anderen abgrenzen sowie unterschiedliche individuelle wie unternehmerische Risikostile in ihrem Einfluss auf Entscheidungen reflektieren
- hemmende und fördernde Faktoren für intelligente Risiko/Chance-Entscheidungen identifizieren sowie Risiken einschätzen, um die Erfolgswahrscheinlichkeit zu erhöhen
- lernen, wie sie mithilfe eines systematischen (8-stufigen) Entscheidungsprozesses kontrolliert Risiken eingehen und dabei Zukunfts-Chancen nutzen und diese Situationen im Kontext von Wandel und Innovation professionell managen
- das Entscheidungsmodell auf eine authentische Situation anwenden und einen Aktionsplan erarbeiten

Besonderheiten

Das Workbook bietet eine Fülle an Hintergrundmaterial, Praxisbeispielen und Übungen, mit denen die Teilnehmer auch nach dem Training weiter an ihrem professionellen Entscheidungsfindung arbeiten und ihre Risikostrategie verbessern können.

The Mastery of Change

Wandel erfolgreich managen & gestalten



Umsetzungs- & Gestaltungskompetenz für permanente Veränderungsprozesse

Der Wandel von und in Organisationen wird in klassischer Sichtweise durch interne oder externe Veränderungen angestoßen: So erzwingt etwa ein Wechsel in der Unternehmensführung oder eine neue Unternehmensstrategie die Umstrukturierung der Organisation. Ebenso können sich ändernde Märkte, technologische Innovationen oder grundlegende ökonomische, soziale und politische Trendwenden zur Triebfeder für die Umgestaltung oder Neuausrichtung der Organisation werden.

In einer dynamischen und globalisierten (Markt-)Umwelt allerdings wird die kontinuierliche Anpassung und der permanente Wandel heute zur wichtigsten Ressource für die Vitalität und den Erfolg des Unternehmens! Die besondere Herausforderung für Manager und Führungskräfte liegt also nicht nur in der Aufgabe, Veränderungen mit minimalen Reibungsverlusten in möglichst kurzer Zeit durchzusetzen, sondern vor allem auch darin, den Wandel mit visionären Zielen zu verbinden und unternehmenskulturell so zu verankern, dass die Organisation sogar noch an Funktions- und Handlungsfähigkeit gewinnt.

In diesem Training erhalten Sie eine Einführung in zentrale Konzepte, Methoden und Instrumente des Change Management. Sie eignen sich darüber hinaus grundlegende Managementkompetenzen für eine zielgerichtete Umsetzung dynamischer Veränderungsprozesse und eine erfolgreiche Gestaltung des Wandels an.

Zielgruppe

Das Training richtet sich an Manager, Projektverantwortliche, Experten und interne Berater, die aktuell oder in naher Zukunft vielfältige und komplexe Veränderungen umzusetzen haben.

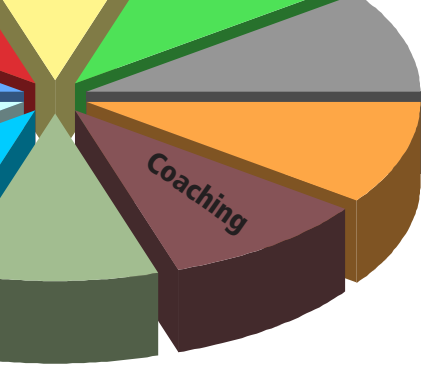
Kompetenzerwerb

Die Teilnehmer werden:

- einen Überblick über Grundlagen des Wandels sowie über die wesentlichen Impuls- und Taktgeber für Veränderungen erhalten und die dadurch erzeugte individuelle wie organisationale Dynamik verstehen
- lernen, wieviele kleine Veränderungen notwendig sind, um einen Change-Prozess der gesamten Organisation überhaupt anzustoßen, Veränderungen erfolgreich durchzusetzen und den Organisationswandel dauerhaft zu etablieren
- erfahren, wie sie den Wandel mit visionären Zielen verbinden, erfolgskritische Stakeholder identifizieren, sie als Unterstützer gewinnen und in den Change-Prozess einbinden
- zwischen taktischem und strategischem Vorgehen unterscheiden und ausgehend von einem Praxisbeispiel einen entsprechenden Handlungs- und Umsetzungsplan entwickeln
- ihre eigenen Vorbehalte gegen Veränderung reflektieren, Widerstände anderer antizipieren und im Change-Prozess konstruktiv handhaben

Besonderheiten

Das Workbook stattet die Teilnehmer mit einem allgemeinen Methodeninventar, einer Vielzahl an Instrumenten und Praxisbeispielen für ein erfolgreiches Change-Management aus, von dem sie auch nach dem Training noch profitieren können.



C.O.A.C.H. for Peak Performance

Mitarbeiter zu exzellenten Leistungen führen

Proaktive Führungskompetenz für ein leistungsstarkes Unternehmen

Spitzenunternehmen definieren sich als lernfähige Organisationen, denen es gelingt, sich den ständig wandelnden Bedingungen schnell und flexibel anzupassen und dabei jede sich bietende Chance am Markt zu nutzen.

Um diesen Herausforderungen gewachsen zu sein und in einer vom internationalen Wettbewerb geprägten Umgebung ein hohes Leistungsniveau aufrechtzuerhalten, müssen Unternehmen eine Kultur entwickeln, die die Bereiche Lernen und Coaching auf allen Ebenen fördert und unterstützt. Gerade Führungskräfte sind heute nicht mehr nur als strategische Gestalter, sondern auch in ihrer interaktiven Rolle als Motivator und Coach ihrer Mitarbeiter gefragt.

Das Training vermittelt ein Coaching-Modell, das erfolgsorientierten Mitarbeitern auf allen Unternehmensebenen moderne Führungskompetenzen vermittelt: sie lernen, andere systematisch zu fördern und zu außergewöhnlichen Leistungen zu motivieren.

Zielgruppe

Das Training richtet sich an alle Mitarbeiter, die aktuell oder zukünftig für die Förderung von Höchstleistungen anderer verantwortlich sind: Führungs- und Nachwuchskräfte, Projektverantwortliche, interne Berater.

Kompetenzerwerb

Die Teilnehmer werden:

- die Bedeutung von Coaching für eine Hochleistungsorganisation erkennen
- Coaching-Kompetenzen identifizieren und ihr eigenes jeweils Kompetenzlevel einschätzen
- spezifische Kommunikationsfähigkeiten trainieren, die ein wirkungsvolles Coaching unterstützen
- die besondere Rolle der Motivation im Coaching kennen lernen und diese in ihr Coaching-Vorgehen integrieren
- einen konkreten Coaching-Prozess vorbereiten und dabei die Elemente trainieren, die den Gecoachten zur Spitzenleistung führen
- eine Strategie erarbeiten, wie sie eine „Kultur des Coaching“ in ihrem Einflussbereich fördern und umsetzen können

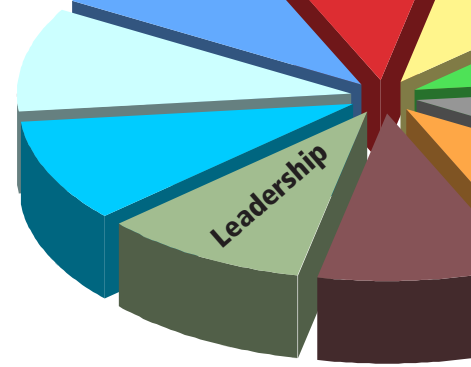
Besonderheiten

Dieses Training fokussiert weniger auf allgemeine psychologische Hintergründe. Es zielt vielmehr auf die konkreten praktischen Verhaltenskompetenzen, die notwendig sind, um andere zu einer Optimierung ihrer Performance anzuleiten.

Das Workbook bietet viele weitere Anregungen und wichtige Ideen, wie Teilnehmer an der Verbesserung ihrer zielgerichteten Kommunikation arbeiten können.

Inspirational Leadership

Die eigene Führungspersönlichkeit entwickeln



Führungsverständnis für eine „Kultur der Inspiration“

In vitalen Organisationen tragen Führungskräfte durch unternehmerisches Denken und Handeln entscheidend zur Wachstumsdynamik des Unternehmens bei. Sie engagieren sich mit Herz und Verstand und haben den Mut, auch ungewöhnliche zukunftsweisende Entscheidungen zu treffen, für die sie auch ihre Mitarbeiter begeistern.

Damit Führungskräfte so inspirierend wirken können, müssen sie ihre eigene Führungspersönlichkeit entwickeln. Dies bedeutet zum einen, ihre persönlichen Motivationen und Werte zu verstehen und zum anderen, zentrale Fähigkeiten im Führungsalltag einzusetzen: Inspiration, Engagement, Vertrauensbildung und Nachhaltigkeit.

So entsteht eine „Kultur der Inspiration“, die auch andere ermutigt, große Dinge zu tun, um das Unternehmen gemeinsam voranzubringen.

Dieses Training ermutigt Führungskräfte, inspirierend zu führen und unterstützt damit die gesamte Organisation, ihre Zukunftschancen konsequent zu verfolgen.

Zielgruppe

Das Training richtet sich an Personen, die leitende Funktionen innehaben: Top-Manager, Führungskräfte und Innovationsförderer.

Kompetenzerwerb

Die Teilnehmer werden:

- inspirierende Führungsstile und -eigenschaften definieren und den Zusammenhang zwischen Inspiration und Motivation erkennen
- die eigenen Lebensziele, Wertvorstellungen und Visionen ergründen und anderen helfen, diese Mind-Sets ihrerseits zum Ausdruck zu bringen
- die Entwicklung einer Teamvision sinnvoll lenken lernen
- inspirierende Führungsqualitäten ausprobieren und einüben, insbesondere Begeistern, Motivieren, Vertrauensbildung und nachhaltiges Engagement
- ihre Fähigkeiten und ihr Wissen auf neue Situationen übertragen, in einem Projekt anwenden und handlungsorientierte Lerngruppen bilden, die sich gegenseitig in der Weiterentwicklung ihrer Führungsqualitäten unterstützen und fördern

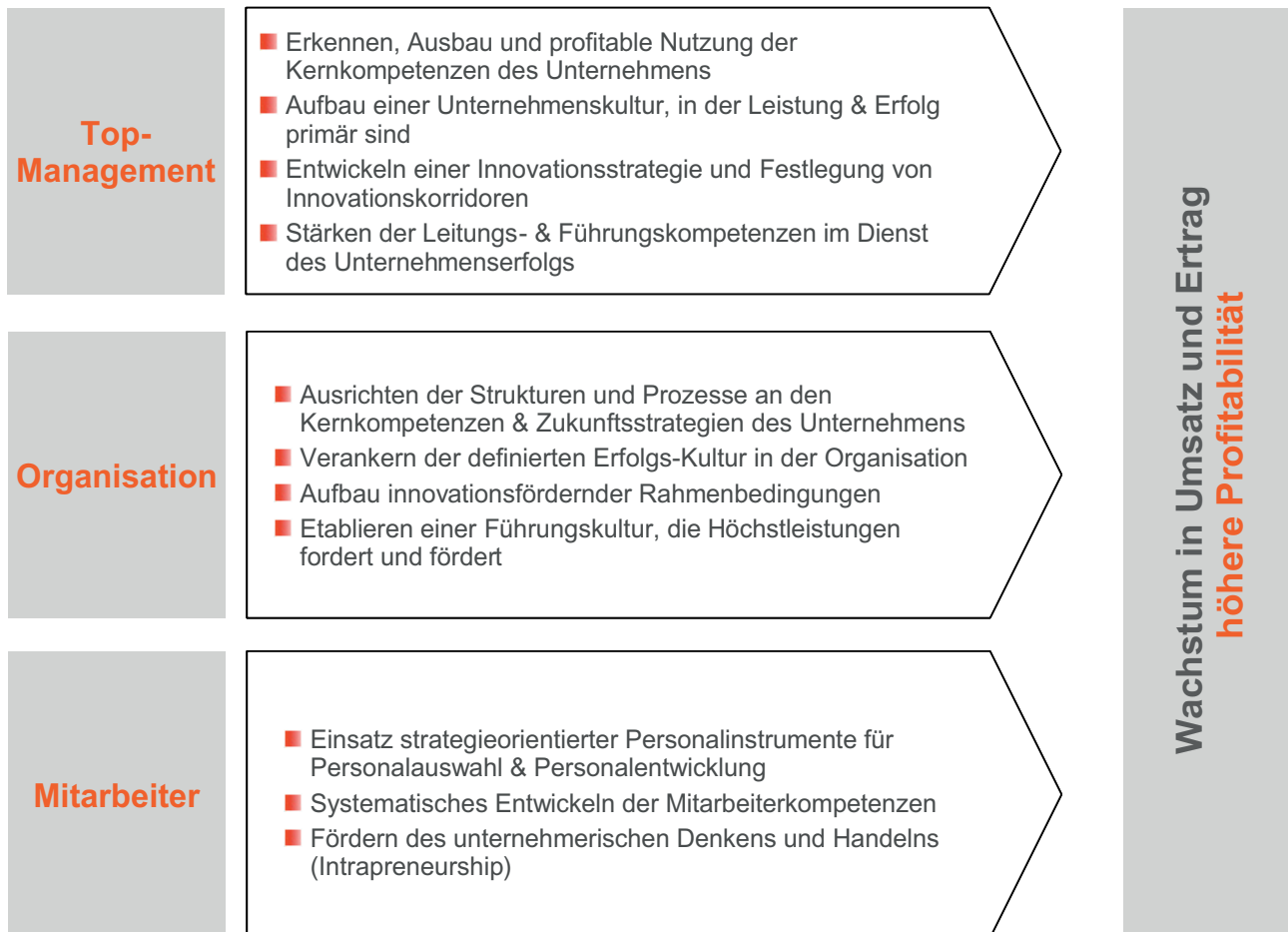
Besonderheiten

Das ausführliche Workbook bietet weiteres wichtiges Hintergrundmaterial, wie die Teilnehmer kontinuierlich an der Ausbildung ihrer eigenen Führungspersönlichkeit arbeiten können.

Unsere Aktionsfelder im Take-off Consulting

Der Weg zum Spitzenunternehmen

Bei der Transformation zum Spitzenunternehmen agieren wir auf drei Ebenen:



Den Erfolg unserer Beratung stellen wir sicher, indem wir konsequent Mitverantwortung bis hin zur Projektumsetzung übernehmen !

ZESIM Take-off-Consulting

Forschungswissen pragmatisch umsetzen

Wir geben Unternehmen wieder Aufschwung, Dynamik und Zukunft

Im Zentrum für Systemische Innovations- und Managementberatung – ZESIM unterstützen wir Unternehmen, organisches Wachstum zu erzielen und die Marktführerschaft zu erreichen.

Um den entscheidenden Quantensprung vom Durchschnitts- zum Spitzenunternehmen zu schaffen, braucht es zuerst ein tiefgreifendes Verständnis der eigenen Erfolgsmechanismen und Kernkompetenzen. Hier setzt unser Take-off Consulting an, mit dem wir die Transformation zum Spitzenunternehmen initiieren.

Als Experten in Managementberatung, Innovationsmanagement, Organisations- und Personalentwicklung nutzen wir unsere langjährigen Erfahrungen sowie wissenschaftliche Erkenntnisse und Erfolgsanalysen bedeutender Management-Vordenker und -Forscher.

Wir vitalisieren Organisationen und qualifizieren Personen

Zur Unterstützung einer vitalen Organisationskultur fördern wir mittels richtiger Mitarbeiterauswahl und gezielter Personalentwicklung die Problemlösungs-, Umsetzungs- & Sozialkompetenzen der Mitarbeiter.

Neben unseren Verhaltenstrainings zur Steigerung der individuellen und organisationalen Fitness bieten wir noch folgende maßgeschneiderte ZESIM-Dienstleistungen für die Personalentwicklung an:

- Diagnose- & und Auswahlinstrumente, z.B. zur Einschätzung unternehmerischer Potenziale bei Mitarbeitern und Bewerbern
- Level-5-Assessments (Jim Collins) für Nach- und Neubesetzungen von Führungspositionen
- Zertifizierungen von Führungskräften zur Potenzialeinschätzung von Manager-Leistungen
- Zertifizierungen von Vertriebs-Mitarbeitern zur Steigerung der Vertriebsqualität

Zum näheren Kennenlernen können Sie auch unseren Einführungsvortrag buchen:

Wie Sie Ihr Unternehmen zur Spitzenleistung bringen !

Über das Geheimnis herausragender Unternehmenserfolge

FAXANTWORT

an die ZESIM GmbH, Fax 069 / 130 25 85 - 19 an das Sekretariat
oder über info@zesim.de

F a x b a c k

- Ja, wir möchten nähere Informationen zu den Trainings für Spitzenunternehmen
- Ja, wir sind am Vortrag „Wie Sie Ihr Unternehmen zur Spitzenleistung bringen“ interessiert
- Wir möchten ein persönlichen Termin vereinbaren und bitten um Rückruf.

Konkret wollen wir folgendes Thema vertiefen:

Unternehmen/Adresse:

Rückrufwunsch am:

Datum, Uhrzeit	Name	Telefonnummer mit Durchwahl
----------------	------	-----------------------------

ZESIM GmbH · Humboldtstr. 69 · 60318 Frankfurt
Telefon +49 (0)69 / 130 2585-0 · Fax -19
info@zesim.de www.zesim.de

