

Strategisch führen. Gekonnt umsetzen.

Inhouse Durchführung

Seminarnummer: INH209

Dauer: 7 Tage, nur firmenspezifisch

Ort, Termin: zu vereinbaren

Sprache: wahlweise Deutsch oder Englisch

Projektanfrage: Bitte verlangen Sie ein massgeschneidertes Angebot für ein firmenspezifisches Projekt unter: www.sgbs.ch/inh209

Beratung und Infos:

Telefon: +41 71 225 40 80

Mail: inhouse@sgbs.ch

Zielgruppe

Teilnehmende sind Führungskräfte, die nicht mit Vorgaben und Befehlen, sondern mit Eigenmotivation, Handlungsspielraum und Begeisterung führen und führen wollen. Zudem Entscheidungsträger, die Motivation und Eigenverantwortung verändern und neu gestalten wollen.

Aufbau

Jede Führungskraft mit Ergebnisverantwortung muss sich fragen, wie es um die eigene Umsetzungskraft bestellt ist. Oft reicht es nicht aus, etwas vorzugeben oder anzuordnen. Wenn die Mitarbeiter nicht wollen, dass etwas geschieht, dann passiert es nicht. Also müssen sie es selbst wollen. In diesem Seminar lernen die Teilnehmenden, über Belohnungs- und Sanktionsmechanismen im Management vertieft nachzudenken und die Gesetzmässigkeiten der Implementierung wirkungsvoll einzusetzen.

Konzept

Menschen tun meist das, was sie am meisten motiviert. «Führen und Umsetzen» versucht, genau hier anzusetzen. Die Idee dahinter: «Wenn ich Menschen zu einem bestimmten Verhalten motivieren will, dann genügt es, die Anreize richtig zu setzen, um das was geschehen soll auch geschehen zu lassen.» Um diese Logik als Prinzip der Unternehmensführung nutzen zu können, braucht es jedoch die Klärung von 4 Themenbereichen:

— Wohin soll sich das Unternehmen resultatmässig bewegen?

— Was begeistert und motiviert die dafür verantwortlichen Führungskräfte wirklich?

— Mit welchen Impulsen kann ich deren Denken und Handeln auf diese Begeisterung und damit das gewollte Resultat lenken?

— Mit welchen Führungssystemen wird dieses Gedankengut implementiert und gesteuert?

Themen

Wohin soll sich das Unternehmen bewegen?

Wer motivierend führen will, muss wissen, wohin er das Unternehmen lenken will. Dies ist die Aufgabe des obersten Managements und/oder der Eigner: Business Mission, Vision, Strategischer Korridor, Leitplanken, Führungsrichtlinien, Verhaltenskodex, Reputation und Erscheinungsbild in der Öffentlichkeit und oberste Ziele sollen, im Rahmen des «Normativen Managements» vorgegeben werden:

— Die Aufbauleistung bis heute wertschätzen

— Die wirklichen Kernkompetenzen kennen

— Das rentable Kerngeschäft bestimmen

— Die Herausforderungen zur Zukunftsbewältigung sehen

— Der Weg in die Zukunft bestimmen

— Oberste Ziele und Vorgaben an Management und Mitarbeiter erarbeiten

Gewollte Resultate durch Umsetzungskraft erreichen

Der Wille zur Umsetzung führt zu den Grundprinzipien des eigenen Führungsverständnisses: Will ich Mitarbeiter, die Leistung erbringen und sich engagiert einbringen, besonders belohnen? Oder will ich dies gerade nicht?

— Stärke in der Umsetzung: Das Konzept

— Führung mit Tiefenwirkung: Gewolltes in das tägliche Denken & Handeln von Schlüsselmitarbeitern bringen

— Anreize: Ein zweischneidiges Schwert

— Was sagt die Motivationslehre? Was zeigt die Praxis?

— Eigene Erwartungshaltungen und gewollte Resultate definieren

— Die Motive und Erwartungen der Mitarbeiter verstehen

— Implementierung gemeinsam mit Management und Mitarbeitern

— Wirkungscontrolling

— Tipps und Erfahrungen bei der Umsetzung

Inhouse-Anfrage

Planen Sie eine firmenspezifisches Seminar? Ein massgeschneidertes Management Programm? Brauchen Sie einen engagierten Partner für Management Development oder Talententwicklung? Oder geht es darum, die Kompetenz unserer Business School für einen Workshop mit Vorständen, Geschäftsführern und Executives zu nutzen? Oder unsere

Consultants dafür einzusetzen, Ihre zentrale Welt-Strategie in 100 Ländern gemeinsam mit dem lokalen Management umzusetzen: Vom 1-Tages-Workshop bis zum mehrjährigen Projekt:

Die St. Gallen Business School ist Ihr Partner für anspruchsvolle firmenspezifische Projekte. Lokal. National. Global.

Wir sind für Sie da!



Christian Abegglen
Dr. oec. HSG
Präsident des Verwaltungsrates der St. Galler Business School



Andreas Rippberger
Dipl. Betr.-Wirt.
Director Consulting Spezialist für Strategie und Umsetzung



Markus Müllner
Dr. oec. HSG
Director Corporate Programs Spezialist für Führung 4.0 und Strategie



Robert Neumann
ao. Univ. Prof. Dr.
Wissenschaftliche Leitung MBA-Studiengänge der St. Galler Business School

Inhouse Anfrage

Wir sind an einer Zusammenarbeit mit der St. Gallen Business School im Bereich eines firmenspezifischen Projekts interessiert und bitten um Ihre Kontaktaufnahme.
Anfrageformular im Internet: www.sgbs.ch/inhouse-anfrage

Angaben zur Durchführung

Programm

Hierarchische Stufe/Funktionen der Teilnehmer

Nummer

Gewünschter Durchführungszeitraum

Gewünschte Seminarsprache

Voraussichtliche Anzahl Teilnehmende

Angaben zur Kontaktperson

Firma

Anzahl Beschäftigte

Anrede

Strasse, Nummer

Vorname

PLZ

Name

Ort

Titel (nur wenn gewünscht)

Land

Abteilung

E-Mail Kontaktperson

Funktion

Telefon Kontaktperson

Was sagen unsere Kunden?

«Besonders hervorheben möchte ich dabei die konsequente Ausrichtung der Lehrmethoden an der Selbstbefähigung der Seminarteilnehmer.»



WITTENSTEIN

Dr. Manfred Wittenstein



«Die Trainings wurden inhaltlich sehr praxisnah gestaltet, darüber hinaus sind firmeninterne Inhalte mit eingeflossen. Daraus entstand ein hoher Umsetzungstransfer, der anhält.»



Annette Lampe, Verantwortliche für die Durchführung des Management Development Programmes bei ALTANA Chemie AG



«Yes, excellent. In all cases, we had a very good mix of pragmatic people who possessed both good theoretical background and solid real world experience.»



Robert Crooker,
Senior Vice President Product Strategy
Heidelberg Druckmaschinen AG



«Insgesamt erzielten wir sehr gute Ergebnisse, die sich in überdurchschnittlichen Feedback-Werten widerspiegeln aber auch an der intensiven Nachfrage seitens der Mitarbeiter.»



Andrea Fichtelmann,
Field Readiness Managerin BMO
Microsoft Deutschland GmbH

