

Gelassenheit, Sicherheit und Eloquenz

Souverän führen



Als Führungskraft bereiten Sie die Zukunft ihres Unternehmens vor. Sie müssen vieles aus der Vergangenheit vergessen und auf eine Zeit hin arbeiten, welche Anpassungsfähigkeit, Engagement und innovatives Denken fordert.

Als Führungskraft wollen und müssen Sie Drucksituationen meistern, Sie wollen über der Sache stehen. Sie wollen, ohne persönlich Schaden zu nehmen, lang anhaltende Druckperioden durchstehen können.

Sie wollen ein Gewinner der Gegenwart sein. Vordenker sein, ein Innovator, der mit Eloquenz (Schlagfertigkeit) und Drive herausfordernde Situationen meistert.

Leadership – Selbstmanagement – Dialektik – drei Begriffe, die das Spannungsfeld der Souveränität in der Führung umfassen.



ALERION TRAININGSCENTER

Was wir in den letzten Jahren in der Organisationsentwicklung und in der Systemforschung gelernt haben, ist die Tatsache, dass die anpassungsfähigsten Systeme nicht die standfestesten und stabilsten waren, sondern jene, die nahe an der Grenze der Stabilität arbeiten.

Sie müssen am Rande der Stabilität operieren, um den Veränderungen entsprechen zu können; Sie müssen aber verhindern, so unstabil zu werden, dass Sie unter zu grossem Veränderungsdruck unführbar werden und kollabieren.

Die Fähigkeit, sich an ein veränderndes Umfeld anpassen zu können, liegt vorwiegend an den Menschen in einer Organisation und weniger in den Ressourcen, Produkten oder in der Technologie.

Es ist auch notwendig, Konflikte und Konkurrenzdenken innerhalb eines Unternehmens zu legitimieren, um dadurch Anpassungsfähigkeit zu unterstützen.

In anpassungsfähigen Betrieben gibt es wenig geschützte Informationen und wenige bis gar keine «heiligen Kühe» oder Dinge, die nicht angesprochen oder offen diskutiert werden dürfen.

**Praxisbezogen und konkret:
«LEADERSHIP»**

«Leadership» ist ein sehr praxisorientiertes Werkzeug für die persönliche Entwicklung der Führungsfähigkeiten.

«Leadership» verbindet die Prinzipien und Verhaltensweisen effektiver Führung mit einem Fokus auf den Zweck, den eine Führungskraft erfüllen muss. Die TeilnehmerInnen können sehr schnell den Sinn hinter den aufgezeigten Prinzipien erkennen und diese in die tägliche Führungsaufgabe einbetten.

Leistung jetzt und in der Zukunft

Das Konzept richtet den Blickpunkt gleichermaßen auf die beiden Bereiche Leistungs- und Veränderungsmanagement. Die TeilnehmerInnen finden Unterstützung und Anleitung, wie sie die Konzepte in die heutige Praxis umsetzen können und wie sie den Herausforderungen und den Ansprüchen der Zukunft genügen können.

Was lerne ich

In einem 2-tägigen Workshop werden wir Mechanismen und Verhaltensweisen im betrieblichen und persönlichen Umfeld konkret erarbeiten.

- Sie analysieren, warum Sie in gewissen Situationen «gestresst» reagieren, Sie lernen, Emotionen bewusst zu erleben und gezielt einzusetzen.
- Sie lernen auch, wie es erfolgreiche Führungskräfte schaffen, kreative Lösungen zu gestalten, um so selbst und mit der Firma aus dem Sumpf des Durchschnittlichen und der Vergleichbarkeit auszubrechen.
- Mit dem Werkzeug «Leadership» stellen wir sicher, dass Sie jederzeit praxisbezogen und in der eigenen Realität lernen.

1. Tag Souveränität

Nicht Opfer der Vergangenheit, sondern Gewinner der Gegenwart

Souveränität soll keine Worthülse sein, sondern die Grundlage für Ihr Wirken als Führungskraft. Sie und Ihr Unternehmen sollen sich gesund und überlebensfähig entwickeln können. Wir müssen unsere eigene Biographie verarbeiten! Viele Leute leiden unbewusst unter Ereignissen in Ihrer Vergangenheit. Analysieren «akzeptieren» lernen, das sind die konstruktiven Elemente für eine positive Einstellung als Grundlage für unser zukünftiges Wirken.

Sie erkennen Ihre emotionalen Parameter:

Was fordert mich, wo erbringe ich Leistungen mit Leichtigkeit, welches sind meine Reaktionsmuster. Wir üben Gelassenheit, Flexibilität und Sprachfertigkeit (Eloquenz), den bewussten Umgang mit Drucksituationen und Misserfolg. Wir reden aber auch über Einfühlungsvermögen (Empathie), den effizienten Umgang mit anderen Menschen, Erkennen von Verhaltensweisen und Konfliktpotential.

«Leadership» zeigt Ihnen, wie Sie konkret von Ihrem Umfeld wahrgenommen werden.

Die Sprache ist unser wichtigstes Kommunikationsmittel, aber reden ist nicht gleich reden. Wir analysieren sechs verschiedene Gesprächstypen und erarbeiten effiziente Werkzeuge und Taktiken für eine erfolgreiche Kommunikation.

«Il Viandante»

Die italienische Sprache definiert den Wanderer (il Viandante) als Reisenden, der unterwegs ist nicht aus reiner Freude am Herumreisen, sondern als Pflicht, weil ein bestimmtes Ziel erreicht werden muss.

In der Deutschen Romantik ist der Wanderer ein Abenteurer des Geistes, welcher herumreist auf der Suche nach sich selbst, oder besser, der versucht, allem auszuweichen, was ihn irgendwie einengen könnte.

Die Skulptur «Il Viandante» auf der Passhöhe des St. Gothards, erschaffen vom Tessiner Künstler Pedro Pedrazzini zum Anlass der 200-jährigen Zugehörigkeit des Kantons Tessin zur Schweizerischen Eidgenossenschaft, stellt in exzellenter Weise die Situation einer Führungskraft dar:

Man ist zwar «oben» und sofort allen Winden ausgesetzt, egal aus welcher Richtung sie auch blasen mögen. Der Blick zurück – es geht abwärts; schaut man nach vorn, kommt unweigerlich zuerst ein Tal, dann wieder ein Berg und erst danach – und nach vielen Mühen – ein neuer Gipfel.

Der letzte Aufstieg (das letzte Quartal, das letzte Projekt, der letzte Karriereschritt) war bereits eine grosse Herausforderung. Jetzt braucht es Mut, Zuversicht, aber auch Fähigkeiten, um wieder in das (oft vom Nebelmeer verdeckte) Tal hinab zu steigen, um den nächsten Aufstieg in Angriff zu nehmen.

Wie es Professor Dario Bianchi aus Locarno in seiner Laudatio zum «Il Viandante» ausdrückte:

*Woher kommen wir? Wer sind wir?
Wohin gehen wir?*

Der Wanderer auf seiner einsamen Reise durch die Welt sucht eine vielleicht unbeschreibbare Wahrheit, welche seinem täglichen Tun einen höheren Sinn verleiht und wo das Materielle einer undefinierten Wirklichkeit weichen muss, um ihm seine Selbstbestimmung zu erhalten.



«Il Viandante»

2. Tag Kreativität

Nicht Nachahmer, sondern Vordenker

Imitation, Verbesserung oder Innovation – kann uns Benchmarking wirklich aufzeigen, wo wir stehen oder ist Net Promoter Score (NPS) vielleicht das richtige Instrument? Oder muss ich ganz andere Wege gehen?

- Sind wir bereit, signifikante Veränderungen vorzunehmen, um dadurch unsere Kunden besser zu bedienen und dem Unternehmen eine höhere Wertschöpfung zu ermöglichen?
- Wir arbeiten an uns, wir lernen Neues Denken – die Kraft der eigenen Vision – raus aus dem System – ganzheitliche Analyse als Grundlage für ausserordentliche Lösungen!

«Blue Ocean» oder «Red Ocean»?

Lernen Sie von den innovativsten Firmen für die eigene Praxis.

Umsetzung ist der Schlüssel zum Erfolg!

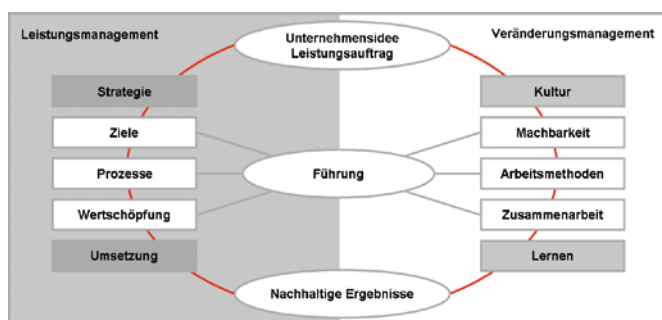
Wir konzentrieren uns in diesen zwei arbeitsintensiven Tagen ausschliesslich auf umsetzungsfähige Werkzeuge und Konzepte!

...und einen guten Operationsplan entworfen zu haben, ist noch kein grosses Meisterstück. Die ganze Schwierigkeit besteht darin: Den Grundsätzen, welche man sich gemacht hat, in der Ausführung treu zu bleiben. Carl von Clausewitz, 1832

Unser Modell

Souveränität und Kreativität in der Führung kann nur erreicht werden, wenn sowohl die «harten» Leistungsanforderungen wie auch die «weichen» menschlichen, respektive kulturellen Aspekte als Gesamtes beurteilt und berücksichtigt werden.

Die Praxis zeigt, dass eine einseitige Fokussierung auf einzelne Faktoren langfristig nicht erfolgreich sein kann!



«Leadership» ist ein sehr praxisorientiertes Werkzeug für die persönliche Entwicklung der Führungsfähigkeiten.

Leistungsbasierte Führung: Ein Konzept, das zeigt, wie Prinzipien und Vorgehensweisen einer effektiven Führungskraft eingesetzt werden können, um einerseits heute hohe Leistung und Produktivität zu erreichen und andererseits die MitarbeiterInnen auf die Zukunft hin vorzubereiten.

Richtung geben: Prinzipien und Vorgehensweisen, die den MitarbeiterInnen klar aufzeigen, was jetzt von ihnen erwartet wird (Ziele/Erwartungen) und wie die Entwicklung bzw. die Zukunft für ihr Team oder ihren Arbeitsbereich innerhalb der Organisation aussehen könnte.

Motivation: Prinzipien und Vorgehensweisen, die zeigen, wie Anerkennung und Belohnung effektiv eingesetzt werden können, und wie für die Zukunft hohe, aber realistische Leistungsstandards erarbeitet werden können.

Lenken/Unterstützen: Prinzipien und Vorgehensweisen zur Verbesserung der Leistung durch Coaching und durch vorbildhaftes Vorleben jenes Verhaltens, das von den MitarbeiterInnen erwartet wird.



Die Zukunft wird nicht sehr viel anders aussehen

Noch niemand hat herausgefunden, wie man die Zukunft wirklich treffend voraussagen kann. Was wir aber mit Sicherheit voraussagen können, ist die Tatsache, dass das Tempo des Wandels anhalten wird, und dass jene Organisationen, die diesen Wandel gut mit vollziehen können, anpassungsfähige Organisationen sein werden.

Es ist Zeit, die «agile Revolution» einzuläuten

Es ist die Fähigkeit, das Beste aus dem herauszuholen, was uns auf unserem Weg begegnen wird, ohne dass uns dabei das Steuer aus der Hand gleitet und der Stress unerträglich wird.

Persönliches Feedback

Die TeilnehmerInnen erhalten ein persönliches Feedback, das die wichtigsten Faktoren des Leistungs- und Veränderungsmanagements misst. Die TeilnehmerInnen sind somit in der Lage, den Lernprozess persönlich zu gestalten und jene Bereiche des Führungsverhaltens zu verstärken, die ihnen den grössten Nutzen für ihre heutige Arbeit bringen.

Investition

- CHF 870.– zuzüglich MwSt. von 7.6%
- Teilnehmerunterlagen und Ihr umfassendes, individuelles Profil inbegriffen.

Zielgruppe

Führungskräfte aller Stufen, die etwas für sich selbst tun wollen, um damit für die Mitarbeiter und das Unternehmen eine bessere Leistung zu erbringen. Führungskräfte, die sich in einem herausfordernden Umfeld effizient bewegen wollen und mit kreativen Lösungsansätzen sowohl zur eigenen Gesundheit wie auch zur positiven Entwicklung des Unternehmens beitragen.

Unterlagen

- Sie erhalten ein Praxis-Plus-Paket mit folgenden Inhalten:
- umfangreiche Teilnehmerunterlagen zu den Seminarinhalten
 - ein schriftliches 360°-Feedback, das Ihnen zeigt, wo Sie bereits stark sind und wo Sie Ihre Fähigkeiten weiterentwickeln können
 - viele konkrete Ideen und Anregungen sowie eindrückliche Erfahrungen aus den einzelnen Übungen und Gruppenarbeiten
 - Hintergrundinformationen zum Thema



Unser Leistungsversprechen

Ihr Return on Invest ist sicher

Wir sind uns unserer Leistung sicher, weil unsere Kunden bisher immer zufrieden waren. Wenn Sie einen ganzen Lehrgang buchen und nach dem ersten Teil nicht davon überzeugt sind, dass Sie den erwarteten Nutzen erhalten, erstatten wir Ihnen die Investition für die weiteren Lehrgangsteile. Sie brauchen keine Begründung und lassen einfach alle Teilnehmerunterlagen zurück.

DIE ALERION GROUP

Die ALERION GROUP steht für erfolgreiche Unternehmensentwicklung mit Fokus Strategieumsetzung in den Branchen Banken und Finanzdienstleistungen sowie Industrie (KMU). Alles was wir tun, geschieht mit höchstem Anspruch an Nachhaltigkeit und Wertschöpfung. Unsere Teams bestehen aus erfahrenen Führungskräften, Beratern, Coaches und Trainern. Sie erhalten demzufolge genau die Kompetenzen, welche es für die Lösung der Aufgabe in Ihrem Unternehmen braucht.

Seminarleitung

Jürg P. Schwerzmann hauptsächlich Unternehmer und Führungskraft.



Multikulturelle Fähigkeiten erlangte er als CEO einer KMU, als Director Global Business Development in einem Weltkonzern und bei der Gründung und Führung von Firmen in Europa, Asien und den USA. Als Integration Manager kennt er die hohen Anforderungen bei einem sich

stark verändernden Umfeld aus eigener Erfahrung. Als Management Coach und Trainer betreute er u.a. Firmen wie ROCHE, BMW und IBM, aber auch KMU's und öffentliche Verwaltungen.

Er spricht Deutsch, Englisch, Französisch und Italienisch. Analytische Fähigkeiten, Visionskraft, Flexibilität und Pragmatismus machen seine Seminare zum Erlebnis mit hohem Praxiswert.

«...ich war für Manpower tätig. Noch heute bin ich von der Art und Weise, wie Sie die Verkaufsschulungen moderiert haben, begeistert». ts, 2/08



ALERION TRAININGSCENTER

Schutzengelstrasse 57, CH-6340 Baar, Telefon 041 768 05 70, Fax 041 768 05 79, www.alerion.ch