

Cooperation & Beyond



Was ist Cooperation & Beyond?

Cooperation&Beyond ist ein dreitägiger, sehr interaktiver Entwicklungsworkshop für bis zu 20 Teilnehmer.

Dieser Workshop richtet sich an Führungskräfte, die eine erstklassige Technik erlernen möchten, um wichtige Geschäftsbeziehungen zu managen, speziell mit bevorzugten Lieferanten.

Untersuchungen haben ergeben, dass diese die drei wichtigsten Bereiche sind, auf die geachtet werden muss:

- Initialisierung und Aufrechterhaltung einer guten Zusammenarbeit auf beide Seiten.
- Verstehen der wahren Bedürfnisse (nicht nur der Einstellung) des Gegenübers.
- Vertrauensbildung auf beiden Seiten.

Cooperation&Beyond ist ein intensives, interaktives Set von Übungen, welche ihre persönlichen Prioritäten im Bezug auf Risiko, Vertrauen und andere Faktoren welche für Beziehungen wichtig sind, aufzeigen werden.

Durch die vorgängige Befragung der von ihnen ausgewählten Mitarbeitern, erhalten sie einen nützlichen Einblick, wie sie von diesen Kollegen wahrgenommen werden. Anhand dieses Feedbacks werden ihnen Massnahmen aufgezeigt, wie sie am einfachsten die Unterstützung bekommen die sie brauchen, um in ihrem Job erfolgreich zu sein.

Kursinhalte

- Eine Übung, die ihre persönlichen Risiko- und Vertrauensprioritäten aufzeigt.

RISIKO / VERTRAUEN MATRIX

	Abenteuerlustig	Unterstützend	
	Risikobereit	Vertraut schnell	Risikoscheu
	Individualistisch	Vertraut langsam	Abwägend

- Ein besseres Verständnis dafür, dass ihre Fähigkeit andere in einer Beziehung zu beeinflussen stark davon abhängt, ob andere annehmen, dass sie ihnen helfen wollen und ihre Bedürfnisse verstehen.
- Sie erhalten eine Richtlinie, um andere besser verstehen zu können und auch als verständnisvoller wahrgenommen zu werden.
- Sie lernen Taktiken und Fertigkeiten, um Vertrauen in einer Beziehung herzustellen.
- Sie erhalten Feedback von den von ihnen befragten Personen darüber, was diese Personen in Zukunft öfter von ihnen sehen möchten, damit diese ihnen ihre volle Unterstützung zukommen lassen.
- Sie erhalten einen Übungsplan, wie sie die gelernten Fähigkeiten einsetzen können, um in Zukunft stärkere Geschäftsbeziehung herzustellen und daraus Vorteile für sich erarbeiten können.

Was sie lernen werden:

- Alles was sie brauchen um qualitativ hochwertige Geschäftsbeziehung herzustellen und zu erhalten:
 - 2 Schlüsselwerte
 - 3 elementare Praktiken
 - 13 Charakterzüge
 - 47 separate Verhaltensweisen
- Eine bewährte Methode zur Herstellung von Schlüsselbeziehungen.
- Einblicke über Risiko und Vertrauen, welche sie zu ihrem Vorteil einsetzen können.
- Spezifische Verhaltensregeln, welche sie jetzt einsetzen können, um die Kooperation der Leute sicherzustellen die sie brauchen, um erfolgreich zu sein.
- Verstehen warum jede Verhandlung eigentlich aus drei Verhandlungen besteht und wie diese Tatsache ihnen helfen wird, Vereinbarungen zu treffen die wirklich funktionieren.
- Erstellung eines Aktionsplanes - auf Grund der im Workshop gelernten Fähigkeiten - der ihre wichtigen Beziehungen stärken wird und ihnen konkurrenzfähige Vorteile bietet.
- Ein Instrument zur Messung und Analyse, wie stark sie in den Augen der anderen Partei, auf deren Bedürfnisse eingehen.
- Sie erhalten ausserdem ein ausführliches Handbuch, ein Planungsjournal und ein persönliches Feedback.
- Taschen-Erinnerungskarten.
- Eine Denkweise im Bezug auf Beziehungen, die ihnen ein Leben lang hilfreich sein wird.

Statement

«Es hätte uns Monate gekostet soviel übereinander zu erfahren was wir mit Cooperation&Beyond in 3 Tagen geschafft haben. Dies brachte uns der Beziehung näher, die wir uns wünschen.»

Bill Desmond, Team Leiter und Manager,

Chevron Supplier Quality Improvement Process