

FORCE NO. ONE/STAND UP!

Hoch effektives Entwicklungsprogramm für Führungskräfte und Nachwuchsführungskräfte

Zwei Grundannahmen bilden die Basis dieses Trainingsprogrammes:

1. Das vorrangige Ziel von Unternehmen ist es, ihr Unternehmen beständig weiterzuentwickeln um damit ein kontinuierliches qualitatives und quantitatives Wachstum zu erzielen.

2. Die Mitarbeiter eines Unternehmens erbringen nur dann ihre volle Leistung, wenn sie mit Wertschätzung, Respekt, Transparenz behandelt werden und Unterstützung erhalten, ihr persönliches Leistungspotential im Unternehmen zu entfalten.

Führen auf den Punkt gebracht bedeutet damit auf Unternehmensebene: auf der Grundlage von Respekt, Wertschätzung und individueller Entfaltung mit den eigenen Mitarbeitern so zu kommunizieren und sich so zu verhalten, dass diese mit Begeisterung ihrer volle Leistung im Sinne der Unternehmensziele an ihrem Arbeitsplatz entfalten.

Um auf diese Art führen zu können, ist es erforderlich, dass die Führungskraft zum einen über Kompetenzen u.a. der Kommunikation, des Entscheidens und des Managements verfügen und zum anderen vor allem aber auch ein positives Selbstwertgefühl und Selbstbild, Zuversicht und ein fundiertes Wertesystem hat.

Insbesondere der zweite Teil, die Entwicklung von leistungssteigernden Einstellungen und Werten also die Persönlichkeitsentwicklung der FK wird in den gängigen Weiterbildung zu wenig berücksichtigt.

Das FORCE NO. ONE/STAND UP! – Programm trainiert intensiv beide Aspekte erfolgreicher Führung.

Kompetenzschulung als auch Persönlichkeitsentwicklung finden On the Job d.h. eingebettet in den aktuellen Arbeitsablauf statt. Dadurch wird das Lernen erfahrungsbezogen und damit effizient und nachhaltig. Gleichzeitig führt das Trainieren im Arbeitsumfeld zu einer Steigerung der Effizienz der Nachwuchsführungskraft NFK und dadurch auch der Mitarbeiter und so bereits während des Trainings zu spürbaren Verbesserungen der Arbeitsergebnisse.

Das FORCE NO. ONE/STAND UP! – Programm ist in hohem Maße ergebnisorientiert. Jeder Teil dieses Programmes dient dem erfolgreichen Erreichen des Programmzieles: Führungskräfte zu entwickeln, die auf der Grundlage von Respekt, Wertschätzung und individueller Entfaltung mit ihren Mitarbeitern so kommunizieren und sich so verhalten, dass diese mit Begeisterung ihre volle Leistung an ihrem Arbeitsplatz entfalten und einsetzen.

Damit ist das FORCE NO. ONE/STAND UP! - Programm radikal im Sinne von radikal mitarbeiterorientiert und gleichzeitig radikal leistungsorientiert. Es spricht alle Unternehmen an, die bereits selber auf dem Weg sind mit ihren Mitarbeitern auf menschliche Art und Weise den größtmöglichen Unternehmensgewinn zu erzielen oder die erkannt haben, dass in der Zukunft nur dieses Führungsverständnis in der Lage ist ihr Unternehmen nach Vorne weiterzuentwickeln, stark und erfolgreich zu machen.

A. Alleinstellungsmerkmale des FORCE NO. ONE/STAND UP! Programms

Was dieses Programm einzig macht:

1. Konsequente, erfahrungsbezogene Weiterentwicklung der erfolgsrelevanten Schlüsseinstellungen der NFK.
2. Ganzheitliche Einbeziehung aller Lebensbereiche auch der persönlichen in die Persönlichkeitsentwicklung der Nachwuchsführungskräfte (NFK)
3. Individuelle Lernziele und Lernprogramme für jede NFK durch Berücksichtigung des individuellen Entwicklungsstands und der Persönlichkeit der NFK bei der Planung des Trainings: Kognition, Emotion, Verhalten, intelligente Intuition.
4. Berücksichtigung der Bedürfnisse des Unternehmens und des Arbeitsplatzes bei der Planung des individuellen Programmes
5. Parallele Arbeit in 5 aufeinander abgestimmten Prozessen:
 - a. Berufsbegleitende Umsetzung "On the Job" durch strategische Zielplanung
 - b. Supervision und Team Training
 - c. Coaching "Face to Face" und "Telefoncoaching"
 - d. Block Workshops
 - e. Selbststudium
6. Individuelle Anpassung von Struktur und Inhalten an den Bedarf des Auftraggebers
7. Evaluierung von Ergebnissen und der Zielerreichung

B. Ziele und Nutzen des FORCE NO. ONE/STAND UP! Programms

Worauf dieses Programm hinwirkt und welchen Mehrwert es dem Unternehmen schafft:

1. Weiterentwicklung der Schlüsseinstellungen des NFK mit dem Ergebnis, dass die NFK:
 - a. im Laufe des Programms mehr Selbstwertgefühl, Vertrauen, Selbstwirksamkeit, positives, erfolgsorientiertes Denken entwickelt.
 - b. mit seiner Kommunikation und seinem Verhalten den Mitarbeitern gegenüber deren Leistungsbereitschaft erhöht
 - c. in der Lage ist auf sich ständig ändernde Unternehmens- und Rahmenbedingungen durch Entwicklung neuer Kompetenzen und Strategien zu reagieren

2. Aufbau eines lebendigen Wertesystems, welches das Führen der Mitarbeiter und das Treffen von Entscheidungen effizienter macht

3. Erlernen von wirkungsvollen Kompetenzen der Kommunikation, des Konfliktmanagements, der Entscheidungsfindung und des Managements.

C. Ablauf des FORCE NO. ONE/STAND UP! - Programms

1.1 Vorberechnung

Findet mit der Geschäftsleitung oder der Vertretung der Geschäftsleitung vor Kursbeginn statt. Umfang: 2-4 Stunden

Ziele:

- a. Klärung von Unternehmenszielen, Werten, Visionen
- b. Festlegung der Ziele für das Gesamtprogramm
- c. Festlegung der Ziele für jeden Teilnehmer
- e. Festlegung von Kennwerten, mit denen der Erfolg des Kurses gemessen wird

1.2 Start Up

Mit den Teilnehmern der jeweiligen Gruppe. Dauer: 4 Stunden

Inhalte:

- a. Kontaktaufbau in Gruppe, Vorstellung von Programmleiter und Programm
- b. Darstellung des Ablaufes, der Wirkweise und des Nutzens des Programms.
- c. Vorstellen und Erklären der Programmmaterialien und der Arbeit mit ihnen.
- d. Reflektion der Motivation der Teilnehmer und bei schwacher oder diffuser Motivation progressive Motivationsentwicklung.
- e. Erhebung der individuellen Kompetenz- und Persönlichkeitsprofile jedes FM unter Einbeziehung der vorher von FM bearbeiteten Messinstrumente u.a. Online Verfahren z.B. Thomas-Analyse.
- f. Ableitung von individuellen Programmzielen aus den Kompetenz- und Persönlichkeitsprofilen
- f. Festlegung von Teamzielen.

1.3 Meeting 1 bis 8

Das Training hat eine Dauer von 6 Monaten. Abweichungen nach oben und unten sind individuell möglich.

Alle 3 Wochen finden jeweils für 4 Stunden Treffen in Gruppen a 6-8 Teilnehmern statt.

a. Für jedes Meeting werden PowerPoint Präsentationen von den Teilnehmern zu den individuellen Zielplanungen, dem bisherigen Prozessverlauf und –stand und der weiteren Planung vorbereitet.

b. Auf der Grundlage dieser Präsentationen werden die Statusanalysen, die Zielplanungen und die praktische Umsetzung im Team diskutiert und vom Team und dem Programmleiter supervidiert.

c. An Hand von kurzen schriftlichen Stellungnahmen der Teilnehmer zu dem im Selbststudium bearbeiteten Handbuch „Background Wissen“ wird dieses besprochen und vertieft.

d. Weiterhin werden vom Programmleiter die Trackinglisten und der individuelle Entwicklungsstand der Teilnehmer im Kurs überprüft.

e. Bedarfsbezogen werden Intensivtrainingseinheiten in den Meetings durchgeführt. Sollte dies nicht ausreichen, können die jeweiligen Einstellungen und Kompetenzen auch im Blockworkshop oder im Einzelcoaching trainiert werden.

1.4 Umsetzung der Aktionspläne in der Praxis

Zwischen den Meetings werden die beruflichen Ziele, die individuellen und die Teamziele im Arbeitsprozess schrittweise verwirklicht. Supervision und Begleitung dieser Prozesse erfolgen sowohl in den Meetings wie auch im Einzelcoachings.

Zudem werden die persönlichen Ziele im persönlichen Lebensbereich schrittweise verwirklicht. Supervision und Begleitung dieser Prozesse finden im Einzelcoaching statt.

1.5 Selbststudium der Teilnehmer

Zwischen den Meetings bearbeiten die Teilnehmer die beiden Handbücher „Background Wissen“ und „strategische Zielplanung“ selbstständig, ca. 2-4 Stunden wöchentlich. Dieses Selbststudium wird durch den Programmleiter supervidiert.

1.6.1 Einzelcoaching

Für jeden FM werden im Programmverlauf 6-8 Zeitstunden Einzelcoaching „Face to face“ durchgeführt. Dies dient der gezielten und intensiven Arbeit an den zu stärkenden persönlichen und sozialen Kompetenzen und unterstützt die Einstellungsveränderung Prozess begleitend. Weiterhin werden im „Face to Face“ Einzelcoaching insbesondere auch Blockaden im beruflichen und persönlichen Bereich aufgelöst, welche die persönliche Entwicklung einschränken.

1.6.2 Telefoncoaching

Zwischen je zwei Meetings findet ein ca. 30 minütiges individuelles Telefoncoaching statt, über den gesamten Kursverlauf mindestens 8 Coachings, bei Bedarf auch mehr.

- a. Die Telefoncoachings supervidieren das Selbststudium und die Verwirklichung der Aktionspläne.
- b. Ferner dienen sie zur Prüfung des Leistungsstands und der Trackinglisten der FM.
- c. Ergänzend zu den Einzelcoachings wird hier ebenso an den Einstellungs- und Verhaltensänderungen gearbeitet.

1.7 Workshops

Über den Verlauf des Programms verteilt finden 4 eintägige Workshop mit 12-16 Teilnehmern/-innen aus je zwei der SUP Kernteams statt.

Die Workshops werden von hochqualifizierten Trainern durchgeführt

Sie dienen der Weiterentwicklung von Netzwerkarbeit, Kommunikation, Selbsta Ausdruck, Präsentation, Körpersprache, Stimme u.a.

1.8 Abschlusspräsentation

Diese findet mit den Teilnehmern und der Geschäftsführung statt.

- a. Jeder Teilnehmer stellt mit einer PowerPoint Präsentation seine Ergebnisse des Kurses vor.
- b. Überreichung der Kurszertifikate.
- c. Die Abschlusspräsentation kann auf Wunsch der Geschäftsleitung auch im 8. Meeting erfolgen.

1.9 Nachbesprechung

Mit der Geschäftsleitung oder der Vertretung der Geschäftsleitung, Dauer: nach Absprache

Ziel:

- a. Auswertung der gruppeninternen Kennwerte
- b. Auswertung der unternehmensbezogenen Kennwerte
- c. Bewertung der Ergebnisse bezogen auf die Ziele
- d. Auf Wunsch Empfehlung für weitere Maßnahmen

2.1 Inhalte des theoretischen Teils „Background Wissen“

Der theoretische Teil wird individuell für Ihr Unternehmen auf Grund Ihrer Wünsche aus der unten aufgeführten Themenliste zusammengestellt.

- a. Selbstbestimmung und Selbstverantwortung: Wirkung und Nutzen für den eigenen Entscheidungs- und Arbeitsprozess
- b. Unser ungenutztes Potential, Wege zur Freisetzung, Nutzen
- c. Motivation und Selbstmotivation
- d. Einstellungen und Gewohnheiten, Einstellungsänderung
- e. Strategische Zielplanung: Statusanalyse, Zielfestlegung, Aktionsschritte, Zielerreichung, Evaluation
- f. Bedeutung und Nutzen von Werten, Prioritäten und persönlicher Mission.
- g. Das Mitarbeitergespräch, Fördergespräch, Zielfestlegungsgespräch
- h. Zeitmanagement
- i. Entscheidungen treffen
- j. Konfliktmanagement
- k. Kommunikationstechniken, Feedbackregeln
- l. Persönlichkeitskompetenzen
- m. Der Nutzen des positiven Denkens und der positiven Erwartung

2.2 Inhalte des praktischen Teils „Strategische Zielplanung“

2.2.1 Beruflicher Bereich

- a. die persönlichen beruflichen Ziele
- b. die übergeordneten unternehmerischen Ziele

2.2.2 Persönlicher Bereich

- a. Beruf und Finanzen
- b. Gesundheit
- c. Persönliche Entwicklung
- d. Ethik und Werte
- e. Gesellschaft und soziale Netzwerke
- f. Familie und/oder Freunde

2.3 Analysen, Zielplanung

In allen aufgeführten Bereichen werden von den Teilnehmern individuell erstellt:

- a. Status- und Leistungsanalysen
- b. Prioritätenlisten
- c. Eigene Werte
- d. Eigene Stärken
- e. Liste der vorrangigen Ziele
- f. Präziser, differenzierter Aktionsplan zur Zielerreichung

2.4 Zielerreichung

- a. Sowohl im unternehmerischen wie im persönlichen Bereich sollen im Laufe des Kurses die wichtigen Ziele realisiert werden.
- b. Die Zielerreichung wird vom Team und den Programmleitern supervidiert
- c. Die Zielerreichung wird an Hand von Trackinglisten und vorher festgelegten Kennwerten kontrolliert und gemessen

C. Zeitlicher Einsatz

Gesamtdauer:	= 6 Monate
1. 9 x 4 Stunden Meetings	= 36 Std.
2. 8 x 0,5 Stunden Telefoncoaching	= 32 Std.
3. 6 - 8 Stunden EinzelCoaching individuell festzulegen	= 48 Std.
4. 2x 8 Std Workshop	= 16 Std.
5. Vor- und Nachbesprechung, Organisation	= 2.000 Euro

Gesamt = 148 Std. pro NFK = 78 Std.

1 Std. Coaching 150 Euro / 1 Std. Workshop, Meeting 200 Euro

Kosten Team + Einzelner FM

A. 8 NFK pro Team ; **78 Std.** pro NFK, Teampreis = 26.760 Euro = pro FM 3.345 Euro

Die Preise verstehen sich innerhalb von Deutschland inklusive aller Nebenleistungen zzgl. der gesetzlichen Mehrwertsteuer. Sie beinhalten das gesamte Programmmaterial, Reisekosten und Spesen der Programmleiter sowie Vor – und Nachbesprechung mit dem Unternehmen und Vor- und Nachbereitung der Meetings.

Die Kalkulation unterstellt 2 Programmteams a 8 NFK. Mit jedem weiteren Team reduziert sich der angegebene Preis.

Im Falle des Abbruchs durch den Auftraggeber bis zum Ende des 3. Meetings erhält der Auftraggeber die Hälfte der Programmgebühr pro Teilnehmer/-in zurückerstattet.