Managing Transition

Den Auf- und Umstieg effizient gestalten.

Die Zielgruppe.

Führungskräfte der Top-Ebene.

Ihre Situation.

Sie treten eine neue Aufgabe an, die größer, komplexer oder doch anders ist als die bisherige. Ihnen liegt an guter Performance: Sie möchten sich schnell einarbeiten, zeitnah die richtigen Ergebnisse präsentieren und die Reibungsverluste der Veränderung auf der neuen Position möglichst niedrig halten. Aber auch die in Ihrem persönlichen Leben: Ihre Karriere bedeutet Ihnen viel und es geht insgesamt darum, diese Phase gut zu gestalten.

Ist Ihnen klar, wo genau Sie zügig erste Ergebnisse zeigen können (und sollten)? Wo haben Sie Luft bzw. wo müssen Sie die Dinge langsamer und anders angehen, vielleicht strategisch aufsetzen? Schaffen Sie sich Klarheit über Prioritäten. Achten Sie auf Ihr eigenes Gefühl und hören Sie auf deutliche Signale von außen. Um was es auch geht, mit einem klaren Gegenüber gestalten Sie diese Übergangsphase deutlich effizienter und effektiver, Sie haben eine Chance auf einen klareren Blick. Die investierte Zeit lohnt sich. Versuchen Sie's.

Unsere Arbeit.

Ein unverbindliches Vorgespräch klärt den wesentlichen Zweck der gemeinsamen Arbeit. Sie erteilen uns danach Ihren Auftrag, der sich auf persönliche Gespräche, auf Telefonate oder auf bestimmte Veranstaltungen beziehen kann. Nicht für alles eignet sich ein See-Spaziergang, aber manchmal ist dieser einem Gespräch in der Konferenzzone oder im Büro einfach vorzuziehen.

Die Methoden.

Beobachtungen, Rollentausch, Feedback, Interviews, analoge Interventionen, Visualisierungstechniken, Symbol- und Strukturaufstellungen, Prozessanalysen, paradoxe Interventionen

Die Inhalte, in Auswahl.

>> **Wichtiges von Dringendem** trennen
>> **Ziele klären –** Ihre und die Ihres Chefs
>> In kürzester Zeit die **gesteckten Ziele** erreichen
>> Auf **quick wins** für den Einstieg achten
>> Feedback innerhalb **komplexer und fremder Situationen**
>> Schattentag - gemeinsame Einschätzung und Entscheidungshilfe
>> **Strategien und Vorgehen** auf Zielklarheit überprüfen
>> **Visionen** für die neue Aufgabe entwickeln oder checken
>> Systematisch den **nächsten Schritt** im Unternehmen gehen
>> Unklare und verstrickte **Strukturen, Abläufe, Organisationen** auflösen
>> **Change-Prozesse** vorbereiten oder angehen, Klärungen dazu
>> Die **eigene Mannschaft** aufbauen und stärken
>> **Unterstützung** entwickeln und systematisch stabilisieren

Die Kosten, der Zeitrahmen.

Jeder Auftrag ist ein individuelles Arrangement. Wir rechnen nach Tagessätzen ab, zzgl. MwSt. Rechnen Sie, je nach Hintergrund des Coachs, mit 1.800 bis 3.000 € pro Tag. Unter einem Tag verstehen wir volle 8 Zeitstunden.

Werden Reisen nötig, erhalten Sie die anfallenden Kosten entsprechend berechnet.

Die Termine.

Individuell nach Absprache. Das kann eine dreitägige Klausur ebenso sein wie die durch ein Grundthema flankierte Begleitung über ein halbes oder ganzes Jahr.

Ihr Rücktrittsrecht.

Sie können den Coaching-Prozess jederzeit abbrechen. Wir rechnen dann die tatsächlich geleistete Arbeit ab. Besondere Aufwendungen, die nicht mehr storniert werden können, stellen wir dann nach Rücksprache mit Ihnen in Rechnung.

Bitte beachten Sie auch unsere AGB.

Ansprechpartnerin
Prof. Dr. Brigitte Witzer, Tel. 0228-454 9197
für alle Rückfragen und Klärungen