



Coaching für Führungsteams

Management by Objectives

Dieses Seminar wendet sich gezielt an herausgehobene Führungskräfte der mittleren bis hohen Ebene oder an Nachwuchskräfte für Spitzenpositionen. Führen mit Auftrag (vulgo: Auftragstaktik) ist ein zeitlos gültiges Führungsprinzip, das sich besonders in Krisenlagen und unter Zeitdruck bewährt hat.

Nutzen Sie das Wissen einer in 200 Jahren bewährten Führungspraxis

Profitieren auch Sie und Ihr Führungsteam langfristig von einer Kultur umfassender Disziplin, gegenseitigen Respektes und einer zielorientierten Loyalität zum Auftraggeber. Die FAZ berichtete am 6. April 2013 über ein Seminar der Londoner Cass Business School an der Militärakademie Sandhurst und schrieb: "Offiziere müssen im Ernstfall an einem schlechten Tag, unter hohem Zeitdruck und bei unvollständiger Informationslage optimale Entscheidungen treffen. In den Handelssälen der Londoner Banken und auf den Chefetagen von Unternehmen sind die Anforderungen ganz ähnlich."

Für Ihre Führungskräfte nur das Beste

Geben Sie sich nicht mit ehemaligen Taktiklehrern oder nett plaudernden Generalen zufrieden. Der Seminarleiter ist wirklicher Experte in Führungsfragen und versteht es insbesondere, diese gezielt auf Ihre Bedürfnisse auszurichten. Als ehemaliger Oberst im Generalstabdienst führte er Kampftruppen und höhere Stäbe und verfasste die Operative Leitlinie des Deutschen Heeres - das erste deutsche Grundlagendokument für Operative Führung nach dem 2. Weltkrieg. Als Leiter des Dozentenbereiches am NATO Defense College in Rom konnte er seine Erfahrungen für viele Jahre als verantwortlicher Dozent für Verhandlungsführung und Krisenmanagement an Staboffiziere, hohe Regierungsbeamte und Diplomaten aus mehr als 40 Ländern weitergeben und vertiefen und diese auf internationale Spitzenpositionen vorbereiten.

Verlauf und Inhalte

Teil 1 – Warm Up - Taktische Kurzlage

Zu Beginn werden die Seminarteilnehmer vor eine moderne taktische Kurzaufgabe gestellt wie sie aktuell für die Aus- und Weiterbildung von Offizieren verwendet wird. Eine Europäische Multinationale Brigade soll im Auftrag und mit Mandat der Vereinten Nationen (VN) ein afrikanisches Land vor Übergriffen aus dem Norden schützen und ein sicheres Umfeld für den Wiederaufbau schaffen. Als Führer des Vorausverbandes dieser Multinationalen Brigade werden die Teilnehmer mit einer Lageentwicklung konfrontiert, in der die Situation außer Kontrolle zu geraten droht und müssen eine Entscheidung für ihr Handeln treffen.

Die Entscheidungsvorschläge werden diskutiert und daran anschließend wird ein für die Teilnehmer i.d.R. überraschender Lösungsvorschlag präsentiert. Der Kommandeur erfüllt nicht stur den ihm gegebenen Auftrag, sondern er weicht davon ab, handelt eigenständig und auch ohne expliziten Auftrag, weil die Absicht seines Vorgesetzten und das Mandat der VN so besser erfüllt werden können.

In einem Impulsgespräch werden mit den Seminarteilnehmern die Motive und die Voraussetzungen für zielorientiertes und eigenständiges (nicht eigenmächtiges!) Handeln gemeinsam erarbeitet und aufgezeigt.

Teil 2 – Impulsvortrag - Führen mit Auftrag / Formulierung von Zielen

In einem powerpoint-gestützten Impulsvortrag werden die Grundzüge der Auftragstaktik und insbesondere die von oben nach unten hierarchisch gegliederten und von der nächstniedrigen Ebene stets neu übernommenen und angepassten Ziele und Absichten verdeutlicht. Das durchgängig einheitliche Führungsprinzip und der sich über alle Führungsebenen erstreckende Wille der strategischen Führung (analog z.B. die Konzernleitung) über die operative Ebene (mittleres Management) bis hin zur taktischen Führungsebene (z.B. Filiale) werden klar erkennbar und nachvollziehbar.

Teil 3 – Arbeitsphase - Transformation in die eigenen Führungsaufgaben

Damit das Seminar nicht (wie in den meist üblichen Vorträgen zur Auftragstaktik) auf dem Niveau einer militär-historischen Informationsveranstaltung stehen bleibt, erfolgt hier der m.E. unbedingt erforderliche Transfer in den eigenen Berufsalltag. Der unternehmerische Mehrwert ergibt sich besonders, wenn die Teilnehmer mit gezielten und differenzierten Aufträgen in Gruppenarbeit Vorschläge erarbeiten, um dieses Führungsprinzip in ihrem beruflichen Umfeld anzuwenden. Dabei können z.B. strategische Unternehmensziele im Top-Down-Approach auf nachgeordnete Ebenen übertragen und modifiziert werden wie auch im Bottom-Up-Approach eigene Zielsetzungen gesammelt und einem (ggf. neu zu definierenden) strategischen Gesamtziel zugeordnet werden.

Dieser Teil ist für Ihr Unternehmen der wichtigste und schafft eine nachhaltige Wertschöpfung.

Anschließend erfolgt eine Präsentation der Arbeitsgruppen und eine Diskussion und Auswertung im Plenum.

Dieser Teil wird in einem Vorgespräch mit dem Auftraggeber im Detail (Unternehmensziele) abgesprochen.

Seminarerweiterung

Nach Wunsch und insbesondere nach dem verfügbaren Zeitrahmen kann die Phase der eigenständigen Gruppenarbeit um Aspekte eines effektiven Controlling („Dienstaufsicht“), Time Management sowie des sog. Eisenhower-Prinzip (Priorisierung von Aufgaben) mit einem dann jeweilig vorausgehenden Schulungsteil erweitert werden.

Seminardauer

Für ein Seminar in o.a. Zielsetzung sollte grundsätzlich ein ganzer Tag (d.h. 6 Zeitstunden zuzüglich Pausen) zur Verfügung stehen. Eine Erweiterung um die o.a. Themen würde das Seminar um jeweils 45 Minuten für den betreffenden Schulungsteil verlängern. (Die Gruppenarbeit fände parallel zu den anderen Aufgabenstellungen statt.) Bei einem Seminarbeginn um 08.30 Uhr, Kaffeepausen an Vor- und Nachmittag sowie einer Mittagspause wäre ein Seminar dann ca. 17.00 Uhr beendet.

Alternativ kann das Seminar mit einer Übernachtung und ggf. einem geselligen Abendteil (in Eigenregie des Auftraggebers oder als zusätzliche Leistung buchbar) verbunden werden. Dann wäre der Beginn um ca. 14 Uhr des ersten Tages und das Ende gegen 12.00 Uhr des Folgetages.

Ein Kurzseminar (nur Teil 1 und 2) würde etwa 3 Stunden in Anspruch nehmen.

Anmeldung und Kosten

Ich bitte um eine möglichst frühzeitige und verbindliche Anmeldung und Terminabsprache.

Die Seminargebühr beträgt zurzeit 1850,00 Euro¹ zzgl. gesetzliche MwSt.² für ein Tagesseminar und 2.150,00 Euro zzgl. gesetzliche MwSt. für ein zweitägiges Seminar. Die notwendigen Übernachtungskosten müssen extra erstattet werden.

Ein Kurzseminar wird mit 1.650,00 zzgl. gesetzliche MwSt. berechnet.

Bringen Sie Ihre Führungskräfte zielorientiert auf Vordermann.

¹ Preisanpassungen vorbehalten.

² Stand 05/2013 ; Anpassung erfolgt bei gesetzlicher Änderung des Mehrwertsteuersatzes