

Business Success Team

Empowerment
für Unternehmer und Führungskräfte



Story Business Success Team

Empowerment für Unternehmer und Führungskräfte



UP

Training
Beratung
Coaching

Karl ist Geschäftsführer eines Familienunternehmens. Der Markt hat sich verändert. Er muss neue Kunden gewinnen und seine Mitarbeiter motivieren. Das ist nicht so einfach. Es entstehen Konflikte. Karl kommt nicht weiter. Beim Stammtisch trifft er Jochen. Jochen ist Führungskraft in einem Konzern. Er fühlt sich überarbeitet und will das ändern. Er erzählt Karl, dass er sich für ein Erfolgsteam, ein sogenanntes „Business Success Team“ angemeldet hat. Zusammen mit Karl geht er dort hin. Hier trifft er Manuela, die ein kleines Beratungsunternehmen führt. Außerdem Sibylle, die als freie Journalistin arbeitet und Max, dem eine Druckerei gehört.

Eine Moderatorin erklärt den Ablauf und die Zielsetzung des ersten Treffens. Jeder hat 5 Minuten Zeit um sein Anliegen zu benennen. Anschließend erklärt die Moderatorin, wie man aus seinem Anliegen ein erreichbares, ein „SMARTes Ziel“ formuliert. Jeder entwickelt seine eigene Zielformulierung und stellt dann sein Ziel der Gruppe vor. Bei jedem Ziel wird noch einmal überprüft, ob es wirklich erreichbar ist und nichts gegen die Zielerreichung spricht. Wenn jeder sein klares Ziel vor Augen hat, geht es darum, den ersten Schritt zu tun. Was wäre ein guter erster Schritt bis zum nächsten Treffen? Wieder überlegt jeder für sich, was er bis zum nächsten Mal erreicht haben will. Dieses Teilziel wird auch wieder der Gruppe vorgestellt. Das schafft Verbindlichkeit sich selbst gegenüber.

Der nächste Termin in drei Wochen wird verabredet - dann ist das erste Treffen beendet.

Karl ist skeptisch. Jochen ist begeistert. Mit seinem Teilziel, jeden Mittwoch um 18 Uhr zu Hause zu sein und dann zum Joggen zu gehen, fühlt er sich gut. Wenn er das bis zum nächsten Mal dreimal schafft, hat er schon viel gewonnen. Auch einmal wäre für ihn schon ein Fortschritt. Für Karl ist es komplizierter. Er hat sich bis zum nächsten Mal vorgenommen, einen Konflikt mit einem seiner wichtigsten Mitarbeiter anzugehen. Er weiß aber noch nicht wie. Für Karl vergehen die drei Wochen ohne Zielerreichung. Trotzdem entscheidet er sich, zum nächsten Teamtreffen zu gehen.

Auch beim zweiten Treffen hat jeder 5 Minuten Zeit den anderen zu berichten, was in der Zwischenzeit war und inwieweit das erste kleine Etappenziel erreicht wurde. Alle hören interessiert zu. Jochen hat es zweimal geschafft um 18 Uhr nach Hause zu gehen und Sport zu treiben. Er ist motiviert, weiter zu machen. Karl erzählt, dass er das Gespräch mit seinem Mitarbeiter nicht geführt hat. Er ist unzufrieden. Heute möchte er aus dem Team Ideen mitnehmen, wie er das Gespräch angehen kann. Die Moderatorin notiert sein Anliegen auf ein Flipchartblatt.

Nach der Einstiegsrunde stehen drei verschiedene Anliegen auf dem Flipchartblatt. Jetzt bittet die Moderatorin darum, die Anliegen zu priorisieren. Welches Anliegen ist besonders dringend und wieviel Zeit soll zur Bearbeitung zur Verfügung stehen? Jochens Thema ist gleich an erster Stelle. 20 Minuten hat er dafür Zeit bekommen. Er schildert den anderen die Situation mit seinem Mitarbeiter. Die anderen Teammitglieder stellen Fragen und formulieren unterschiedliche Lösungsideen. Jochen notiert sich einige Ideen. Manuela, die Beraterin, bietet ihm sogar an, sich einmal außerhalb des Teamtreffens mit ihm zusammzusetzen um das Gespräch durchzuspielen. Ihr Angebot nimmt er an. Vier Wochen später, beim dritten Treffen, hat Jochen seinen ersten Schritt geschafft. Das Gespräch mit seinem Mitarbeiter ist erfolgreich gelaufen. Jetzt geht es weiter für ihn.

Nach dem siebten Treffen haben die meisten ihre Ziele vom Anfang erreicht. Jochen ist zusammen mit seinem Mitarbeiter mitten in den Verhandlungen mit einem neuen Kunden. Karl hat endlich wieder mehr Zeit für sich und seine Familie. Er fühlt sich ausgeglichener. Die gegenseitige Unterstützung und der Erfolg hat alle angespornt. Einstimmig beschließt die Gruppe sich mit neuer Zielsetzung für ein weiteres halbes Jahr als „Business Success Team“ zu treffen.

Business Success Team

Empowerment für Unternehmer und Führungskräfte



UP

Training
Beratung
Coaching

Ziel: Netzwerken, Erfahrungsaustausch, effektive gegenseitige Unterstützung

Nutzen: Wissensweitergabe, Lösungsideen, Weiterentwicklung der Problemlösungskompetenz

Inhalte Kick-Off Veranstaltung (2,5 Std.)

- Wozu sind Business Success Teams nützlich?
- Wie ist der Ablauf eines Business Success Teams?
 - ⇒ Regeln, Vorgehensweise und Methodik
- Kennenlernen von Problemlösungstools am Fallbeispiel
 - ⇒ SMARTe Ziele
 - ⇒ Thomann-Schema (zur ganzheitlichen Problemanalyse)
 - ⇒ Reflektierendes Team (zur Problembearbeitung)
 - ⇒ Lösungsorientierte Fragen/Die Wurzelmethode (zur individuellen Lösungsfindung)
- Klärung von Fragen
- Verbindliche Teilnahmeerklärung
- Planung und Terminierung der nächsten Business Success Team Treffen
- Unterlagen mit Ablaufplan und Problemlösungstools

Weiterführendes Gruppenformat

- 1 x im Monat Gruppentreffen 2,5 Stunden in München über 6 bis 12 Monate an gemeinsam geplanten Terminen

Methoden

- Moderation, Diskussion, Brainstorming, SMARTe Ziele, Thomann-Schema, Reflektierendes Team, Wurzelmethode, Lösungsorientierte Fragen, Fallbearbeitung

Moderation und Beratung

- Ute Pelzer-Gabriel

Gruppengröße

- 4 bis 8 Teilnehmer

Beitrag

- Beitrag pro Person für Kick-Off-Veranstaltung und weiterführende Gruppentreffen auf Anfrage

Anleitung Business Success Team

Empowerment für Unternehmer und Führungskräfte



up

Training
Beratung
Coaching



Ute Pelzer-Gabriel

Diplom-Pädagogin,
selbstständige Managementtrainerin, Beraterin und Coach

Führt seit 1999 Vertriebs- und Führungskräfte erfolgreich zu
Ihrem Ziel

Kontakt: up@utepelzer.com

Mobil: 0170 616 53 00