

StrateComm: Commitments zur strategischen Ausrichtung

StrateComm richtet sich an Unternehmen, die sich in einem turbulenten Umfeld optimal aufstellen wollen.

Die Situation

Strategiediskussionen sind eine Chance, um die Entwicklungen der Märkte und notwendige Veränderungen rechtzeitig in den Blick zu nehmen. Das Ringen um die optimale Priorisierung der Ressourcen kann dabei so heftig sein, dass wichtige Details übersehen werden.

Der Lösungsansatz

Externe Moderation schafft den Raum für den notwendigen Dialog der Sichtweisen und Interessen. So können unterschiedliche Gesichtspunkte zu wichtigen Aspekten (Finanzen, Tendenzen am Markt, Stärken und Schwächen im Geschäftsprozess, Förderung des entscheidenden Wissensvorsprungs) bearbeitet und zur Entscheidung gebracht werden. Diese Arbeitsweise trägt dazu bei, die strategische Ausrichtung gemeinsam engagiert zu verantworten.

Das Ergebnis

Die strategische Ausrichtung ist entschieden. Commitments zur Umsetzung sind vereinbart. Das erzeugt Orientierung und bündelt die Kräfte.

*Den Zufall organisieren!
(Gerhard Richter)*

Profitieren Sie von meiner Erfahrung im herausfordernden und zugleich respektvollen Umgang mit Menschen.

Ich vermittele Kommunikationsinstrumente, damit man die Dinge anspricht, bevor sie sich zu Konflikten verfestigen.

Ich Sorge für einen Rahmen, damit in einem Konflikt die Sichtweisen zum Austausch kommen.

Mein Stil ist: klar, ergebnisprovozierend, fundiert.

Programmvariante 1: Commitments für das nächste Jahr

Auftaktworkshop

Die strategischen Rahmendaten werden explizit gemacht. Zielkorridore werden definiert.
(0,5 Tage mit der Geschäftsführung)

StrateComm Workshop

Was nehmen wir uns für das nächste Jahr vor?
Eine gemeinsame Sicht auf die Herausforderungen des Marktes und auf die erforderlichen Potentiale entwickeln.

Was ist der jeweilige Beitrag der Abteilungen?
Leistungsangebote aufeinander abstimmen und Ressourcen priorisieren.

Mitarbeiter motivieren: Für die Ergebnisse eine Kommunikationsstrategie festlegen.
(Geschäftsführung und Abteilungsleitungen, 1,5 Tage)

Programmvariante 2: Mittelfristige Commitments

Auftragsklärung

Mit der Geschäftsführung werden die Rahmenbedingungen und Vorgehensweisen geklärt und vereinbart. (Ca. 2 Stunden)

StrateComm Workshops

In vier Workshops werden die strategischen Optionen durchgearbeitet. Jeder Workshop steht unter einem besonderen Fokus.

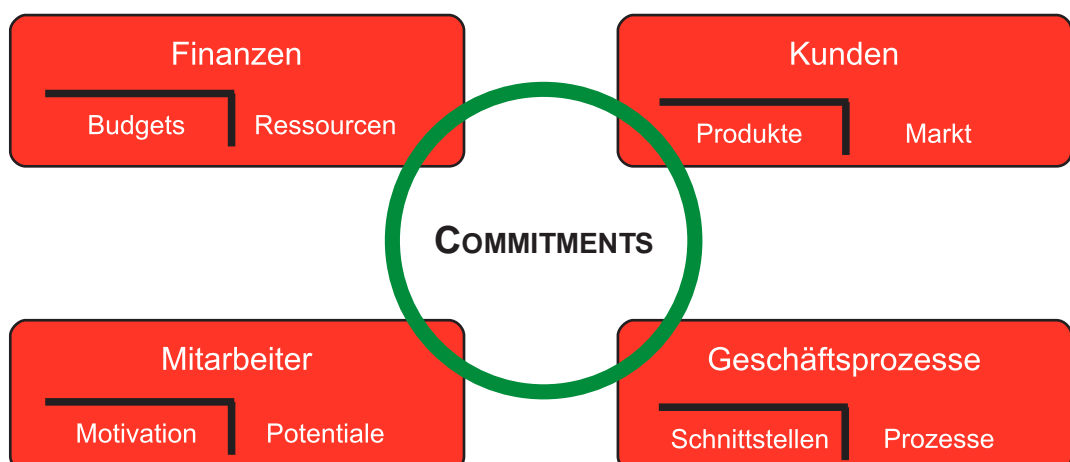
Workshop 1: Produkt und Markt.

Workshop 2: Geschäftsprozesse und Schnittstellen.

Workshop 3: Mitarbeiter, Potentiale und Motivation.

Workshop 4: Finanzen. Ressourcen priorisieren und Kennzahlen definieren.

(Geschäftsführung und Abteilungsleitungen, jeweils 1 Tag)



Der Berater

Rudolf Göser (geb. 1952) ist Spezialist für tragfähige Commitments im Unternehmen. Im Fokus seiner Arbeit steht der konfliktbefreite Prozess verbindlicher Absprachen. Mit Hilfe von Sozialtechnologien für Führungs-, Meetings- und Schnittstellenkommunikation – wie beispielsweise das Auftragsprinzip – befähigt er die Akteure, Verständigungsprobleme aufzulösen und konstruktiv zu nutzen.

Neben seiner langjährigen Tätigkeit als Moderator und Trainer für rhetorische Kommunikation arbeitet Herr Göser als Coach für das Topmanagement.



Stimmen zu StrateComm

„Durch Ihre Hilfe sind wir als AL-Runde zusammengewachsen.“

"Sie machen präzise Formulierungsvorschläge für die Commitments. Das ist sehr hilfreich."

"Ich hätte nicht gedacht, dass wir in so kurzer Zeit so weit kommen."

Weitere Informationen zum Programm

Ort

Die Workshops finden in einem geeigneten Seminarhotel statt.

Kombination

Die Programmvarianten lassen sich bedarfsorientiert kombinieren.

Einbezug der MitarbeiterInnen

Die Programmvarianten können durch weitere Maßnahmen zur angemessenen Beteiligung der MitarbeiterInnen ergänzt werden.