Real Life Business Labs

Themen und Anlässe für den Einsatz

In unserem Business Lab tauchen Sie in eine praxisnahe Lernumgebung ein, in der Sie komplexe Unternehmenssituationen ganz konkret simulieren können. Hier haben Sie die Möglichkeit, reale Herausforderungen zu meistern, Entscheidungen zu treffen und sofortiges Feedback zu erhalten.

Die genauen Ausrichtungen und Zielsetzungen bestimmen Sie für jedes Business Labl mit.Hier nur ein paar Ziele und Themen, die jeweils gewählt werden können:

Führung (inkl. Leadership 4.0 und gesunde Führung):

- Führungsrichtlinien entwickeln
- Mitarbeiterführung verbessern
- Personalplanung einüben
- Abbildung der Führungsrealität kennen lernen und die Erfahrungen daraus nutzen
- mit außerplanmäßigen Veränderungen und Einflüssen umgehen können
- Unternehmerische und soziale Kompetenzen erhöhen
- einen Blick für die Sichtweise anderer Führungskräfte erhalten
- Schnittstellen zwischen verschiedenen Führungsebenen optimieren
- den Informationsfluss zwischen allen Beteiligten erhöhen

Projektmanagement (inkl. agiles Projektmanagement):

- typische Abläufe und Methoden im Projektmanagement
- den Umgang mit internen und externen Stör- und Stressfaktoren
- den Arbeitsalltag eines Projektleiters
- das Übernehmen von Projekt- und Führungsverantwortung
- Selbstreflexion durch Perspektivwechsel
- nachhaltiges Erfahrungslernen durch Lernschleifen
- den Umgang mit Projektrisiken und Risikomanagement

Change-Management:

- typische Merkmale von Change-Prozessen kennenlernen
- die einzelnen Phasen des Wandels erkennen
- unterschiedliche Veränderungstypen identifizieren
- einen Blick für die Sichtweise verschiedener Betroffener entwickeln
- allgemeine Symptome von Widerständen erfassen
- Kommunikationsfehler erkennen
- einen adäquaten Umgang mit Veränderungsprozessen erlernen
- Teamentwicklungsprozesse fördern

Petra Krämer ◆ Waldstr. 78d ◆ 22846 Norderstedt
FON: 040 / 5 22 21 80 ◆ FAX: 040 / 52 64 02 65
petra.kraemer@kom-com.de ◆ www.kom-com.de

Planspiel

Themen und Anlässe für den Einsatz von Planspielen

Vertrieb:

- Kundenorientierung fördern
- Sensibilität für Kundenbedürfnisse schärfen
- Kommunikationskompetenz erhöhen
- Bedarfsorientierte Gesprächsführung üben
- Instrumente zur langfristigen Kundenbindung verinnerlichen
- Verkaufserfolge steigern

Demografie-Resistenz:

- Bewusstsein für Überalterung schaffen
- Bedeutung der Ressource Personal erfassen
- Fach- und Führungskräftemangel erkennen
- Werte und Wünsche der Generation Y verstehen
- Notwendigkeit des Wissenstransfers begreifen
- Relevanz der Nachfolgeplanung verinnerlichen
- Wichtigkeit der Mitarbeiterbindung erkennen
- Schlüsselkräfte identifizieren
- Methoden kennen, um attraktiver Arbeitgeber zu werden

Digitale Kompetenz:

- Herausforderungen des Digitalisierungsprozesses auf Mitarbeiterebene erkennen
- Unterschiedliche Ängste und Reaktionen auf den digitalen Wandel verstehen
- Widerständen und Konflikten kompetent begegnen
- Methoden für effektives Lernen kennenlernen
- Kompetenzgerechte Lernarchitekturen entwickeln

Konfliktmanagement:

- Entstehung, auslösenden Faktoren und Eskalationsstufen erkennen
- Komplexität, Ursachen und Wirkungszusammenhänge verstehen
- Unternehmerische und betriebswirtschaftliche Relevanz erfahren
- Strategien sowie Präventions- und Lösungsmöglichkeiten ausprobieren
- Führungsrollen und effektives Verhalten im Konflikt erlernen

Dauer: 1 bis 3 Tage, je nach Themen und Zielsetzungen

Kosten: Tageshonorar des Trainers zzgl. Lizenzgebühr:
1 Tag = 690,- € / 2 Tage = 890,- € / 3 Tage = 1.090,- €
jeweils zzgl. MwSt.

Petra Krämer ◆ Waldstr. 78d ◆ 22846 Norderstedt
FON: 040 / 5 22 21 80 ◆ FAX: 040 / 52 64 02 65
petra.kraemer@kom-com.de ◆ www.kom-com.de