

## Planspiel

### Themen und Anlässe für den Einsatz von Planspielen

Spielend ein Thema begreifen: Planspiele sind eine handlungsorientierte praxisnahe Methode für die Vermittlung komplexer Zusammenhänge. Hierdurch kann man Simulationen durchführen, die das soziale Umfeld abbilden und gleichzeitig die individuelle Rollenkomponente berücksichtigt. Die Regeln und Rahmenbedingungen können an die Anforderungen des Unternehmens angepasst werden.

Die genauen Ausrichtungen und Zielsetzungen bestimmen Sie für jedes Planspiel 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

## 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.