

A decorative vertical bar on the left side of the slide, consisting of a wide dark red bar and a thin white line to its right.

Führungskräfte in Veränderungsprozesse einbinden – Real Case Beispiel

Aufgabenstellung

basierend auf einem Beispiel aus dem Bankensektor

Ausgangslage

Das Umfeld im Bankensektor befindet sich in einem grossen Wandel (stärkerer Wettbewerbsdruck, erhöhte Regulation). In der Folge sind die Anforderungen an Kundenservice & Differenzierung gestiegen.

Die Bank organisiert ca. zwei Mal jährlich einen Anlass für das Management der verschiedenen Marktgebiete (jeweils ca. 90 Teilnehmer). Diese Plattform dient der Information und Einbindung der Führungskräfte in den Veränderungsprozess.

Zielsetzung

Aktive Einbindung der Führungskräfte in den Führungsanlass und folglich in den Veränderungsprozess

Gemeinsames Grundverständnis in Bezug auf:

- Wachstum, Neukundengewinnung
- Value Proposition zur Differenzierung
- Führungsgrundsätze

Auseinandersetzung mit den Konsequenzen des Change-Prozesses / der Strategie

Prozessablauf

1.

- **Management-Meeting «Brainstorming»**

Nutzen: Gemeinsames Grundverständnis bzgl. künftigen Wachstums & Neukundengewinnung, Bewusstsein der Bedeutung einer Value Proposition zur Erreichung der Wachstumsziele

2.

- **Geschäftsleitungs-Meeting „Verdichtung“**

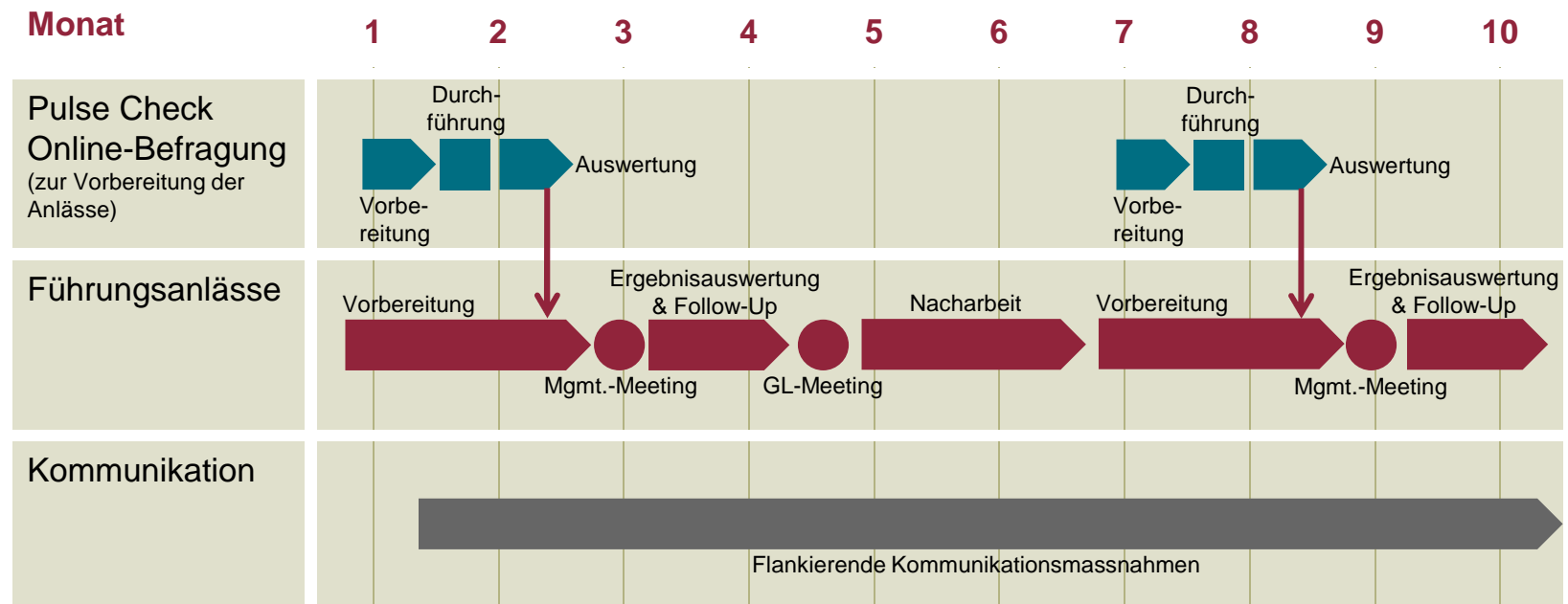
Nutzen: Erarbeitung der Value Proposition als Differenzierungsfaktor

3.

- **Management-Meeting „Umsetzungsplan“**

Nutzen: Gemeinsames Grundverständnis bzgl. Value Proposition und deren Umsetzung im Führungs- & Arbeitsalltag

Roadmap



- ▲ Meilenstein/Meeting
- Aktivität
- Workshop/Anlass
- Massnahme/Projekt

Grobablauf der Management-Meetings

Dauer insgesamt
jeweils rund 1 ½ Tage

