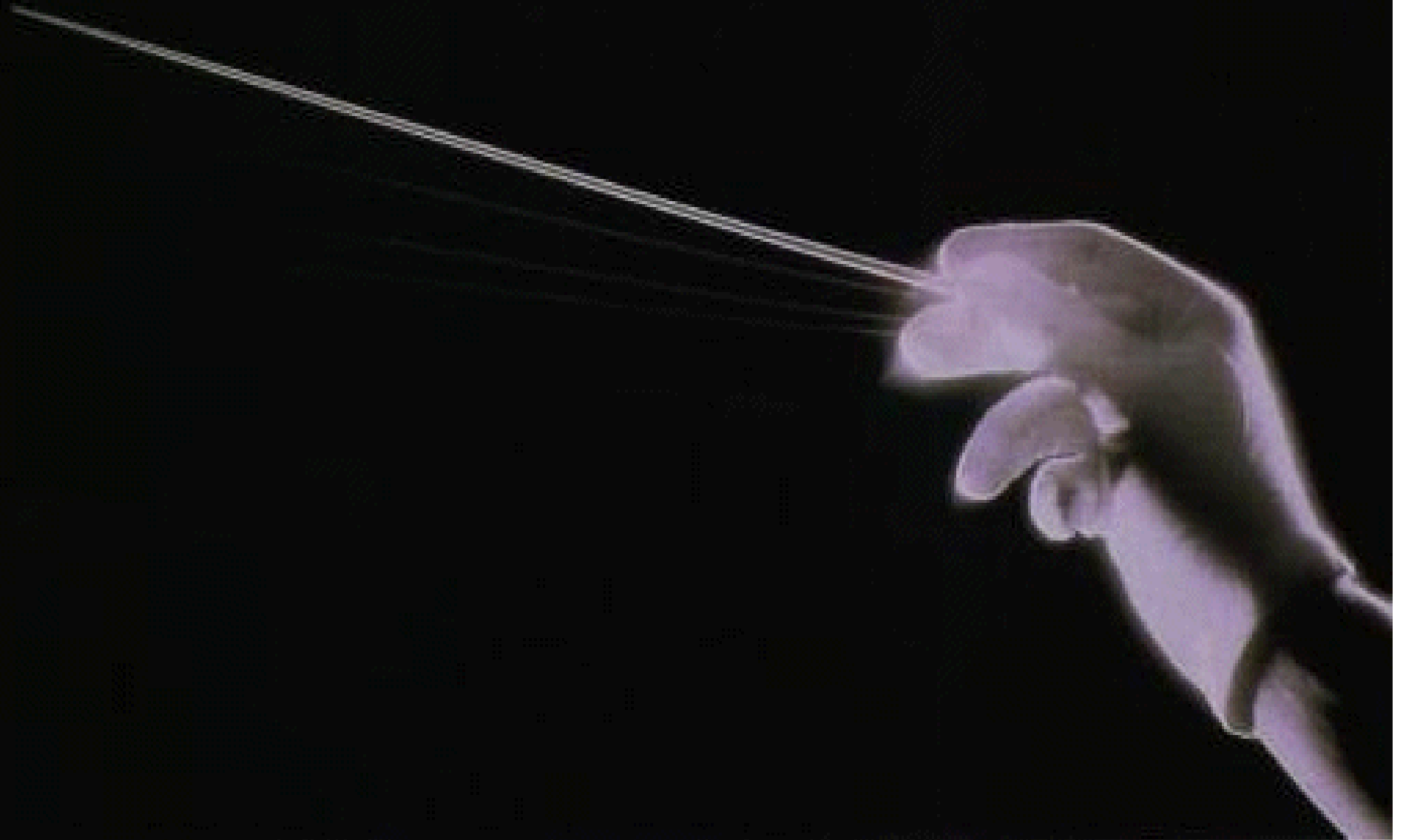


Winning Ways™ for Leaders



Leitgedanke und Zielsetzung

Winning Ways™
Linking People to Results.



Neben der Management Aufgabe nimmt die Bedeutung des Leadership ständig zu. Für den Erfolg von Veränderungsprojekten ist professionelles Leadership der Linie ein „Muss“ .

„Winning Ways™ für Führungskräfte“ gibt den Führungskräften auf kompakte Art und Weise Denkanstöße, Impulse und Handlungsanweisungen.

Führungskräfte lernen:

- Wie man im veränderten Wettbewerbsumfeld gewinnt
- Wie der Ansatz „See, Do, Get,“ im Alltag zur Wirkung und Nachhaltigkeit beiträgt

Die Zusammenarbeit mit firmeneigenen Change Agents wird verbessert und gestärkt

Die Faszination Sehens

Winning Ways™
Linking People to Results.

See – Feel it or forget it -

Die Bedeutung des Sehens und die Visualisierung für eigenes Leadership



I. Die Basis des Erfassens

- ✓ Was geschieht mit der Wahrnehmungssteuerung?
- ✓ Zusammenspiel von Management und Leadership

II. Sehen ... Denken

- ✓ Die Kunst des Fokussierens
- ✓ Die Bedeutung des „Cuttens“ in Bezug auf Chancen sehen
- ✓ Tribünenblick & Leadership

III. Sehen ... Einstellung / Erwartung

- ✓ Sichtweise = Einstellung = Erwartung = Entscheidung

IV. Die 3 Module des Sehens im Kontext Leadership

Die Kraft des Handelns

Winning Ways™
Linking People to Results.

Do – Move it or loose it -

Prioritäten setzen und unternehmerisch denken



I. Do – Die Basis aller Handlungen

- ✓ Leadership - Ressourcenmanagement
- ✓ Zeit / Geld / Menschen – eigene Kräfte – eigene Optionen

II. Verknüpfung See → DO

- ✓ Konzentration – Der Kreislauf unserer Energien
- ✓ Wie erreicht man einen „Sense of urgency“?

III. Bedeutung von Disziplin & Konsequenz

- ✓ Wie geschieht ein Musterwechsel?
- ✓ Wie entsteht Disziplin & Konsequenz?
- ✓ Wie schaffe ich engagiertes Commitment bei den Mitarbeitern?

IV. Die 3 Module des Handelns im Kontext Leadership

Die Kontinuität des Gewinns

Winning Ways™
Linking People to Results.

Get – Win it or fix it -

Geben Sie niemals auf und ritualisieren Sie Ihren Erfolg



I. Get – Die Basis des Gewinns

- ✓ Die Verknüpfung von See – Do - Get
- ✓ Die Kraft der Akzeptanz
- ✓ Die Bedeutung der Konzentration

II. Messen – Sichtbar machen

- ✓ Anerkennung von Erfolgen
- ✓ Umgang mit Niederlagen
- ✓ Wie misst man die emotionale Ebene?

III. Unternehmerische Denken und Handeln

IV. Die 3 Module des Gewinns im Kontext Leadership