

BDVT Camp 2007



**Neue Führung
braucht das Land
17. Mai 2007**

www.flextrain.de

**Mitarbeiter
bei der**



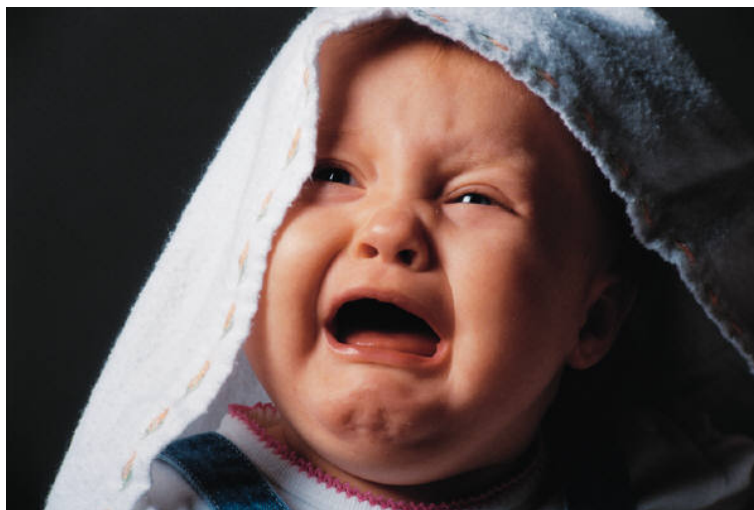
www.flextrain.de

Zeitgemäße **Mitarbeiter-**
führung zählt zu den
anspruchvollsten und
wichtigsten Aufgaben
in einem Unternehmen,
denn sie trägt ent-
scheidend zum **wirt-**
schaftlichen Erfolg bei.



www.flextrain.de

Management by



www.flextrain.de

Management by



www.flextrain.de

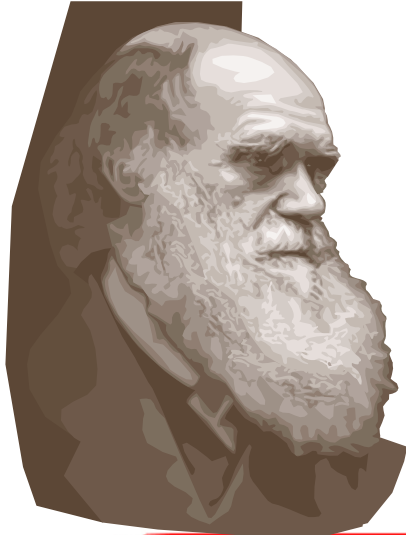
Management by Herodes



Kahns Nachfolger

www.flextrain.de

Management by



www.flextrain.de

Gallup Studie



- 13% eine hohe Bindung
- 87 % spüren keine echte Verpflichtung
- 18 % haben resigniert, fehlen häufig und sprechen schlecht gegenüber Dritten

www.flextrain.de

MA verlassen nicht ihre Firma, sie verlassen ihren Chef,



Deutsche Chefs:

- sind egozentrisch
- können nicht motivieren
- kommandieren nur rum
- scheuen sich, Macht abzutreten
- delegieren nicht
- reflektieren sich nicht selbst
- haben Angst vor der Konfrontation

www.flextrain.de

Schlüsselkompetenzen



1. Teamführung und Mitarbeiterentwicklung
2. Marktverständnis und Kundenfokus
3. Information, Kommunikation und Beteiligung der MA
4. Innovationskraft
5. Ziel- und Ergebnisorientierung
6. Wirtschaftlicher Ressourceneinsatz
7. Lösungsorientierter Verhandlungsstil
8. Organisation der Abläufe und Projekte
9. Entwicklung der eigenen Persönlichkeit
10. Balance zwischen Arbeit, Freizeit und Familie/Freunde
11. Angemessene Risikobereitschaft
12. Wissen und Können im Fachgebiet

www.flextrain.de

Die wichtigsten Werte



- Integrität
- Transparenz
- Ehrlichkeit

www.flextrain.de

Führungskräfte sollen führen



mit:

- Vertrauen und positiven Beziehungen zu ihren Mitarbeitern
- Betonen von positivem Verhalten
- Umleiten negativer Energien

www.flextrain.de



Whale Done!

Die M8 positiver Beziehungen

Vertrauen aufbauen
Positives verstärken
Fehler-Energie umleiten

www.flextrain.de

Aufbau einer Beziehung



Trainer die mit Killerwalen arbeiten, müssen die Beziehung zu den Walen in den Mittelpunkt stellen, um positive Ergebnisse zu erzielen, ihr **Leben** hängt davon ab.

Verkäufer müssen den Schwerpunkt auf die Beziehung zum Kunden legen, um positive Ergebnisse zu erzielen, ihr **Lebensunterhalt** hängt davon ab.

Und genauso müssen hervorragende Führungskräfte den Schwerpunkt auf die Beziehung zu ihren Leuten legen, um positive Ergebnisse zu erzielen, das **Überleben des Unternehmens** hängt davon ab.

www.flextrain.de

Fähigkeiten der Neuen Führungskräfte



- IQ versus EQ
- Fachwissen versus Sozialer Kompetenz =
- Kontrolle der eigenen Gefühle
- Einfühlungsvermögen
- Soziale Beziehungen nutzen
- Selbstmotivation
- Eigene Emotionen steuern

www.flextrain.de

Visionen und Sinn



www.flextrain.de

Kommunikative Kompetenz



www.flextrain.de

Mut zur Veränderung



www.flextrain.de

Innovationen entwickeln



www.flextrain.de

Lernfähigkeit



www.flextrain.de

Eigenmotivation und Mitarbeitermotivation



Motivators

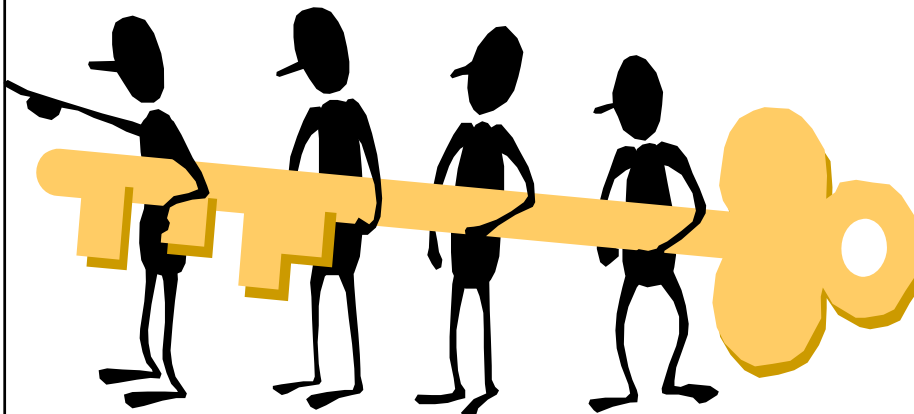


Demotivators



www.flextrain.de

Kooperativ, integrierend und teamorientiert



www.flextrain.de

Verantwortungsbewusst



www.flextrain.de

Vertrauen



Zuviel Vertrauen ist häufig eine Dummheit,
zuviel Mißtrauen ist *immer* eine Dummheit
(Johann Nepomuk Neutroy)



www.flextrain.de

Vernetzt und ganzheitlich



www.flextrain.de

Wichtigste Fähigkeiten



- **Vorbild zu sein**
- **persönlichen Kontakt zu Mitarbeitern pflegen**
- **echte Kommunikationskultur leben**
- **kongruent sein**
- **Unternehmergeist belohnen**
- **Verantwortung wirklich übernehmen**
- **Mitarbeiter umfassend fördern**

www.flextrain.de



Menschen gestalten den Wandel.

www.flextrain.de