

Aufbau und Inhalte der einzelnen Module:

Modul 1:

Bedürfnisse, Verhalten und Konflikte

Modul 2a:

Entwicklung wirksamer Kompetenzen in der Führung:
Verantwortung, Motivation, Wirksamkeit, Flow und Resilienz

Modul 2b:

Strategisch wirksam Kundennutzen analysieren, präsentieren
und Auftragschancen qualifizieren

Modul 2c:

Vom Expertenwissen zum Kundennutzen:
Agilität, Wirksamkeit, Synergie, Präsentation,

Modul 3:

Vom Problem zur innovativen Lösung:
Problemlösungen kreativ, agil und nutzenorientiert entwickeln

Modul 4:

Bewältigen von Herausforderungen:
Vom Problem zur nachhaltigen Lösung.

Modul 5:

Problem- und Konfliktanalyse
Agile Lösungsentwicklung durch den Trinity Prozess.

Modul 6:

Kreativ und rational: Gegensätze verbinden und Neues kreieren.

Köhler & Partner

Gesellschaft für Strategie-, Innovations-
und Kompetenzentwicklung n.b.R.

+43 / 676 / 37 37 036

A-4482 Ennsdorf, Ziegelgasse 2

info@koehler-partner.at
www.koehler-partner.at



Vom Bedürfnis zur innovativen Lösung

Neue und sich ständig verändernde Informationen und Rahmenbedingungen lassen die Arbeitsbedingungen in innovativen Organisationen zunehmend komplex und schwer bewältigbar erscheinen. Bewährte Vertriebs- und Bewältigungsmethoden stoßen an ihre Grenzen und verlieren zunehmend an Wirksamkeit. Ständiger Stress durch permanentes Fordern nach optimalen Lösungen und vollstem Einsatz belasten Leistungsbereitschaft, Einsatzfreude, Wohlempfinden und Gesundheit.

Inspiziert von den komplexen Anforderungen der aktuellen 4. Industriellen Revolution (Industrie 4.0) beschäftigen wir uns mit den zukünftigen Entwicklungsmöglichkeiten sozialer und methodischer Kompetenzen. Wir bereiten vorrangig Unternehmer, Geschäftsführer, Führungskräfte, Experten, Personal-, Verkaufs- und Projektmanager und junge High Potentials schon heute darauf vor, den komplexen beruflichen Herausforderungen von morgen selbstwirksam und innovativ zu begegnen.

Wir nutzen zum Beispiel alte Kreativtechniken von Leonardo da Vinci, kombinierten diese mit Erkenntnissen von Edward de Bono und Mihaly Csikszentmihalyi, untersuchten wissenschaftlich die positiven Aspekte der Resilienz in schwer bewältigbaren Situationen, erarbeiteten wissenschaftlich das Kohärenzgefühl der Mitglieder von Shackletons Südpolexpedition. Wir verbinden altes bewährtes Wissen mit modernsten Erkenntnissen der Kommunikation, Führung, agiler Problemlösetechniken und Neuroplastizität. Unser Fokus richtet sich auf Menschen, die ihre komplexen Herausforderungen innovativ, selbstwirksam, kompetent und nachhaltig bewältigen möchten.

Vom Bedürfnis zur innovativen Lösung

Ziele dieses Entwicklungsprogrammes:

- Menschliche Bedürfnisse aus Wünschen, Beschwerden und Beanstandungen erfassen und eine vertrauensvolle Beziehungsebene aufbauen.
- Ursachen für schwieriges Verhalten identifizieren und wirksam begegnen.
- Konflikte in ihrer Entstehung und Dynamik verstehen und situationsgerecht darauf reagieren.
- Kundenbedarf und Kundenbedürfnisse durch einen maßgeschneiderten Lösungsansatz in einen nachhaltigen Kundennutzen wandeln.
- Kundensysteme und Entscheidungswege erkennen und strategisch nutzen.
- Abstimmung von Unternehmensprozessen, Strategie und Führung auf Markt- und Mitarbeiterbedürfnisse und deren Kompetenzen.
- Schwierige Situationen als Herausforderung selbstverantwortlich annehmen.
- Systemisch denken um Komplexität zu verstehen.
- Visualisieren von Szenarien um Wirkungen und Folgen abzuschätzen.
- Sinn, Nutzen und Folgen von Veränderungen, Innovationen und Entscheidungen verstehen und wirksam kommunizieren (Hausverstand).
- Innovationen und Maßnahmen aus Veränderungen nachhaltig umsetzen.
- Intuitiv das wesentliche aus umfangreichen Daten erspüren (Bauchgefühl).
- Systeme und Komplexität verstehen und komplizierte Prozesse in agile wandeln.
- Leistungsfähigkeit und Einsatzbereitschaft auf Wirksamkeit, Wohlbefinden und Resilienz optimieren.



Ihr Nutzen:

Sie starten Ihre Kundenbeziehung sehr früh, idealerweise in einer gemeinsamen Problemidentifikation und begleiten Ihren Kunden im günstigsten Fall von Beginn an durch den Problemlösungsprozess. Aus den Kundenbedürfnissen entwickeln Sie gemeinsam eine optimal passende Lösung, mit der sich Ihr Kunde voll und ganz identifiziert.

Durch diesen gemeinsamen Lösungsfindungsprozess bauen Sie eine nachhaltigere Kundenbeziehung auf, können Ihre Kompetenzen wirksamer zum Ausdruck bringen und haben dadurch größte Chancen, am gesamten Wertschöpfungsprozess der gemeinsam entwickelten Innovation, zu profitieren. So begleiten Sie ihren Kunden als kompetenter Partner von seinem Bedürfnis bis zu einer wirksamen und nachhaltigen Lösung.