

Führungsplanspiel „CREARIS“ (effektive Team- und Projektleitung)

Lernziele

Das Planspiel „CREARIS AG“ simuliert ein Service-Unternehmen, das sich auf kreative Problemlösungen geschäftlicher Probleme ihrer Kunden spezialisiert hat. Um die Erwartungen der Kunden zu erfüllen, muss der jeweilige Teamleiter (Geschäftsführer) sein Team effektiv fordern und fördern. Dabei reflektiert und verbessert er kontinuierlich seine Führungskompetenzen. Bei den zu lösenden Problemen handelt es sich um Fälle aus verschiedenen Bereichen des Managements analog zu Fallstudien, wie sie auch von der Harvard Business School eingesetzt werden. Der Vorteil gegenüber einem Outdoor-Training besteht darin, dass die Teilnehmer nicht viel Zeit mit dem Bauen eines Floßes oder dem Knüpfen von Seilen verbringen, sondern den Umgang mit Managementinstrumenten bei der Lösung realitätsnaher Fallstudien trainieren, die sie in der Praxis in Ihrem Unternehmen anwenden können.

Die Teilnehmer erkennen ihre persönlichen Stärken und Schwächen in ihrem Führungs- und Kommunikationsverhalten. Die Ergebnisse aus den Erfahrungen und aus dem Feedback fließen in ihren persönlichen Entwicklungsplan ein.



Zielgruppe

Nachwuchskräfte mit Führungspotential und einigen Jahren Praxiserfahrung, die sich auf die Übernahme von Führungsverantwortung vorbereiten. Besonders geeignet ist dieses Planspiel für jüngere Führungskräfte und Potentialträger in den ersten Monaten und Jahren ihrer Tätigkeit als Vorgesetzter, Projekt- oder Teamleiter.

Ablauf

Das Planspiel simuliert den gesamten Führungsprozess (von der Zielsetzung bis zur Erfolgskontrolle). Der jeweilige Leiter muss sein Team so führen, dass eine für den Auftraggeber (Kunden) attraktive Problemlösung erarbeitet wird. Er bekommt Feedback zu seinem Führungsverhalten und zum Sachergebnis.

Inhalte (Dauer 2 Tage)

- Zielsetzung (setzt Ziele spezifisch, messbar, anspruchsvoll, realistisch und termingebunden)
- Planung und Organisation (definiert Prozesse und verbessert deren Effektivität und Effizienz)
- Delegation (delegiert Verantwortung auf eine Art, die die Leistungsbereitschaft und -fähigkeit steigert)
- Kontrolle (sorgt für messbare Ergebnisse, verhindert ein Untergraben der Resultate)
- Kommunikation (informiert ausreichend, ist überzeugend, hört zu und bindet Andere ein).

Beispiele für (reale) Fallstudien

- Vorbereitung einer Investitionsentscheidung für ein Investitionsgut
- Prozessoptimierung im Qualitätsmanagement
- Optimierung der Zusammenarbeit von Marketing und Vertrieb
- Markteinführung eines neuen Produktes
- Entscheidung über die Substitution eines Produktes nach Ende der Patentlaufzeit
- Einführung neuer Kennzahlen zur Leistungsmessung
- Reorganisation des Innovationsprozesses
- Erstellung eines Businessplans für eine neue Dienstleistung
- Implementierung eines Führungskräftefeedbacks