

# WILDENMANN Leadership Parcours

---

Teil II | September 2021



### STRATEGIE

**S1: Durch Kundenbegeisterung zum wirtschaftlichen Erfolg** – Die existenzielle Berechtigung eines jeden Unternehmens  
Freitag, 03.09.2021, 11:30-12:30 Uhr

**S3: Leadership Professional** – Durch Führung zu einer messbaren Steigerung des Ergebnisses  
Mittwoch, 08.09.2021, 15-16 Uhr

### KULTUR

**K1: Change Management** – Veränderung am Tatort erfolgreich bewältigen  
Teil I: Mittwoch, 08.09.2021, 10-11 Uhr  
Teil II: Donnerstag, 09.09.2021, 10-11 Uhr

**K2: Kultur & Leistung** – Unternehmenskultur leistungs- und strategieorientiert gestalten  
Freitag, 03.09.2021, 14-15 Uhr

**K3: 3R Health Culture** – Gesunde Unternehmen sind profitable Unternehmen  
Donnerstag, 02.09.2021, 16:30-17:30 Uhr

### TALENT MANAGEMENT

**TM1: Talent für Leadership erkennen** – Das Potenzial für Führung auf allen Ebenen bestimmen  
Mittwoch, 08.09.2021, 16:30-17:30 Uhr

**TM2: Persönlichkeitsmodelle in der Managemententwicklung** – Bewährte und neue Modelle der Persönlichkeit  
Donnerstag, 09.09.2021, 15-16 Uhr

**TM3: Vertical Personality** – Welche Stufen der Persönlichkeitsentwicklung können Mitarbeitende und Führungskräfte altersabhängig erreichen  
Mittwoch, 01.09.2021, 10-11 Uhr

**TM4: Frauen in Führung** – Eine Vorgehensweise zur integrativen Entwicklung und Förderung von Frauen in Unternehmen  
Donnerstag, 02.09.2021, 15-16 Uhr

### LEADERSHIP STRATEGIEN

**LS1: Situativ führen 16 AF & Coaching** – In agilen Zeiten entwicklungsorientiert führen  
Mittwoch, 01.09.2021, 15-16 Uhr

**LS2: Entscheidung unter Unsicherheit & Umgang mit Komplexität** – Strategien zu intelligenter Reduktion von Komplexität  
Donnerstag, 02.09.2021, 10-11 Uhr

### VERTRIEB

**V1: Agile Vertriebsentwicklung** – Durch die Sales Academy agile Entwicklungsprozesse in Gang setzen und realisieren, das Führungsverhalten auf die agilen Erfordernisse ausrichten und modernes Handwerkszeug für den Vertrieb vermitteln und etablieren  
Montag, 06.09.2021, 15-16 Uhr

### TOOLS

**TP1: Wildenmann Survey Collection** – Vorstellung der WM-Befragungssysteme zu den Themen Führung, Kultur, Vertrieb & Assessment  
Mittwoch, 01.09.2021, 16:30-17:30 Uhr

**TP3: Agile Majority Inventory** – Survey zur Messung des Reifegrads Ihrer Organisation zur Einführung agiler Strukturen  
Freitag, 03.09.2021, 10-11 Uhr

**TP4: Sales Circle 360°** – Absolut ertragskritische Erfolgsfaktoren für Verkäufer\*innen transparent machen  
Montag, 06.09.2021, 10-11 Uhr

# Strategie

## **S1: Durch Kundenbegeisterung zum wirtschaftlichen Erfolg** – Die existenzielle Berechtigung eines jeden Unternehmens

Die Berechtigung eines jeden Unternehmens ist es, Lösungen für Kundenprobleme und -bedürfnisse zu liefern und sich durch Strategien der Kundenbegeisterung einen möglichst großen verlässlichen Kundenstamm zu schaffen. In diesem Seminar zeigen wir Ihnen Möglichkeiten auf, diese erfolgskritische und existenzielle Notwendigkeit bravourös zu meistern.

## **S2: Agile Unternehmenskultur der nächsten Generation** – Agilität integriert unternehmensweit einführen

Die Bestandteile einer ganzheitlichen agilen Unternehmenskultur werden aufgezeigt und mit den derzeitigen Trends in Beziehung gesetzt. Es leiten sich die notwendigen Entwicklungsfelder für die (neuen) Führungskräfte und die Mitarbeitenden ab. Außerdem wird aufgezeigt, was die agile Welt für die Rolle der Führungskräfte beinhaltet.

## **S3: Leadership Professional** – Durch Führung zu einer messbaren Steigerung des Ergebnisses

Jedes Problem am Ende der Wertschöpfungskette ist am Anfang immer ein Führungsproblem! In diesem Seminar diskutieren wir, inwiefern die Bedeutung von Führung heutzutage immer noch unterschätzt wird, welche typischen Führungsprobleme uns zukünftig vermehrt begegnen werden und mit welchen Ansätzen und konkreten Handlungsempfehlungen wir diesen Herausforderungen präventiv entgegenwirken können. Letzten Endes geht es darum, die unmittelbare Verbindung von Führungsverhalten mit Verbesserungen in der Leistungsfähigkeit einer Organisation herzustellen. Was ist das „Missing Link“ zwischen Führungsverhalten und faktischem Ergebnis?

# Kultur & Kulturveränderung

## **K1: Change Management** – Veränderung am Tatort erfolgreich bewältigen

Wenn es um Veränderung am Tatort geht, gibt es Erfolgskonzepte, die unabdingbar oder hilfreich sind, um den angestrebten Wandel zu erreichen. In diesem Seminar stellen wir Ihnen diese Konzepte plastisch und unterlegt mit Praxisbeispielen dar.

## **K2: Kultur & Leistung** – Unternehmenskultur leistungs- und strategieorientiert gestalten

Neben einer guten Strategie ist die Wirkung der tatsächlich vorhandenen Unternehmenskultur für den Erfolg entscheidend. Wir stellen Ihnen in diesem Seminar Facetten für die Bestimmung einer Unternehmens- und Leistungskultur vor und zeigen auf, wie diese Facetten beeinflusst und verändert werden können.

## **K3: 3R Health Culture** – Gesunde Unternehmen sind profitable Unternehmen

Die bisherigen Konzepte zu BGM konnten die Erwartungen bislang nicht erfüllen. Das Thema muss viel weiter und tiefer durchdacht werden. Wir haben ein Konzept und ein Vorgehen entwickelt, wie Sie Ihr Unternehmen nachhaltig leistungsfähiger durch bessere Gesundheit stärken. Die wesentliche Bestandteile des Konzepts sind Rhythmus, Resilienz und Resonanz. Gesunde Unternehmen sind profitable Unternehmen.

# Talent Management

## **TM1: Talent für Leadership erkennen** – Das Potenzial für Führung auf allen Ebenen bestimmen

In diesem Workshop zeigen wir Ihnen valide Kriterien auf, mit welchen altersabhängig Management-Potenzial prognostiziert werden kann. Außerdem zeigen wir Ihnen unterschiedliche spannende Settings, um diese Diagnosen und Prognosen durchzuführen.

## **TM2: Persönlichkeitsmodelle in der Managemententwicklung** – Bewährte und neue Modelle der Persönlichkeit

Im Management und vielen anderen Funktionen liegt der wesentliche Schlüssel zu Leistungsfähigkeit und Erfolg in der Persönlichkeit. In diesem Seminar stellen wir Ihnen bewährte sowie neue Modelle und Tests der Persönlichkeitsforschung vor (wie Golden Profiler of Personality, Reflektor Big Five, Dark Triade of Personality, Vertical Personality, Leistungsmotivationsinventar, Bochumer Matrizentest, Test zur emotionalen Intelligenz, Führungsmotivationsinventar). Die verschiedenen Ansätze werden in Breakout-Sessions vertieft.

# Talent Management

## **TM3: Vertical Personality** – Welche Stufen der Persönlichkeitsentwicklung können Mitarbeitende und Führungskräfte altersabhängig erreichen

Die bisherigen Persönlichkeitsmodelle lassen Schlüsse und Entwicklungsmöglichkeiten in den einzelnen Dimensionen zu. Es können Stärken und Schwächen aus weniger ausgeprägten Präferenzen oder aus übertriebenen Ausprägungen abgeleitet werden. Der neue Ansatz der vertikalen Entwicklung berücksichtigt, dass Menschen altersabhängig in ihrer Reife stetig wachsen können und somit über das Leben hinweg verschiedene Entwicklungsstufen der Reifung bewältigen werden können. Auf Basis der Forschungsarbeiten von Jane Loevinger haben wir insbesondere für den Wirtschaftskontext ein eigenes Modell entwickelt. In der Analyse kann festgestellt werden auf welcher Entwicklungsstufe sich eine Person aktuell befindet oder sich künftig befinden könnte. Hieraus können neue Entwicklungsfelder lebenslang abgeleitet werden.

## **TM4: Frauen in Führung** – Eine Vorgehensweise zur integrativen Entwicklung und Förderung von Frauen in Unternehmen

In vielen Unternehmen werden die weiblichen Talente in den Führungskadern viel zu wenig beachtet. Dadurch wird das Potenzial des Unternehmens nicht richtig ausgeschöpft. In diesem Seminar zeigen wir Ihnen ein Praxisbeispiel auf, welches wir seit 5 Jahren erfolgreich bei Kunden durchführen, die konzeptionelle Vorgehensweise dahinter sowie die dadurch erreichten Ergebnisse.

# Leadership Strategien

## **LS1: Situativ führen 16 AF & Coaching** – In agilen Zeiten entwicklungsorientiert führen

Für die Herausforderungen und die neueren Entwicklungen im Leadership Kontext eignen sich in der täglichen Umsetzung das Situativ Führen (16 AF) und das Coaching für Führungskräfte. Wir haben durch die Erweiterung des Grundmodells Situativ Führen auf 16 Anwendungsfelder ein „Cooking Book for Leadership“ geschaffen. Ergänzt wird der handwerkliche Teil des Führens durch einen modernen Ansatz zum Coaching für Führungskräfte.

## **LS2: Entscheidung unter Unsicherheit & Umgang mit Komplexität** – Strategien zu intelligenten Reduktion von Komplexität

Die Fähigkeit (unter Unsicherheit) zu entscheiden, geht sehr eng mit der Fähigkeit der Komplexitätsreduktion einher. Über dies hat unser Entscheidungsverhalten viel mit Persönlichkeitsdimensionen und deren Kombination zu tun. Hierzu werden wir Ihnen in diesem Seminar verschiedene Strategien und Vorgehensweisen aufzeigen.

# Agile Vertriebsentwicklung

**V1: Agile Vertriebsentwicklung** – Durch die Sales Academy agile Entwicklungsprozesse in Gang setzen und realisieren, das Führungsverhalten auf die agilen Erfordernisse ausrichten und modernes Handwerkszeug für den Vertrieb vermitteln und etablieren

In diesem Seminar stellen wir Ihnen die drei Bereiche der Vertriebsentwicklung vor:

- a) **Sales Academy:** Wie Sie Ihren Vertrieb ganzheitlich zu messbaren Umsatzzuwächsen bringen
- b) **Führen im Vertrieb:** Was das Besondere und die Herausforderung für Führungskräfte im Vertrieb ist
- c) **Sales Performance:** Was Ihre Verkäufer an Handwerkszeug brauchen, um im Vertrieb höchst erfolgreich zu sein



# Tools

## **TP1: Wildenmann Survey Collection** – Vorstellung der Wildenmann-Befragungssysteme zu den Themen Führung, Kultur, Vertrieb & Assessment

In diesem Seminar möchten wir Ihnen die sieben Produktfamilien unsers gesamten Tools-Portfolios (teilweise in Kleingruppen) näher vorstellen:

1. **360 Grad Feedback:** Leadership Circle, Talent Circle, New Work, Smart LC, Project Management Circle, Change Circle, Monitor
2. **Persönlichkeit:** Reflektor Big Five Personality, Reflektor Big Five Leadership, Dark Triad of Personality, Golden Profiler of Personality
3. **Kultur:** Health Culture, Attitude, Denison Kulturbefragung, Werte-Management, Verhaltenspatterns
4. **Führung:** Situativ Führen
5. **Potenzialdiagnose:** Option
6. **Vertrieb:** Sales Circle
7. **Kundenspezifische Tools:** 360 Grad Feedback custom made, Firmenspezifische Mitarbeiterbefragungen

## **TP2: Leadership Circle Suite** – 360°-Modelle für die Entwicklung von Führungskräften

Mit dieser Kollektion können wir sowohl für Führungskräfte wie für Talente und auch Mitarbeiter\*innen facettenreiche Feedbacks standardisiert und customized aufzeigen. Wir stellen Ihnen in dem Seminar die verschiedenen Modelle vor.

# Tools

**TP3: Agile Majority Inventory** – Survey zur Messung des Reifegrads Ihrer Organisation zur Einführung agiler Strukturen

Für die Erfassung des Wertekanons und die Ausprägung der Kulturpatterns haben wir Befragungssysteme entwickelt, die wir Ihnen im Seminar nebst Hintergründen vorstellen werden.

**TP4: Sales Circle 360** – Absolut ertragskritische Erfolgsfaktoren für Verkäufer transparent machen

Mit dem Sales Circle präsentieren wir ein empirisch ausgeklügeltes Befragungssystem, mit welchem die statistisch nachgewiesenen Erfolgsfaktoren im Verkauf, sowohl für die Bereiche Persönlichkeit sowie Verkaufsorganisation, analysiert werden können.

# Kontakt

Wildenmann Gruppe  
Pforzheimer Straße 160  
D-76275 Ettlingen

Telefon: +49 (0) 72 43 / 523 08 00  
E-Mail: [info@wildenmann.com](mailto:info@wildenmann.com)

[www.wildenmann.com](http://www.wildenmann.com)

[www.wildenmann.com/blog](http://www.wildenmann.com/blog)

Wildenmann Consulting AG Schweiz  
Ebnet 12 A  
CH-5504 Othmarsingen

Telefon: +41 (0) 78 / 2676010  
E-Mail: [info@wildenmann.com](mailto:info@wildenmann.com)

