

# WILDENMANN Leadership & Sales Parcours

---

Januar 2025



TALENT MANAGEMENT

**TM1: Vertical Personality – Lebenslange  
Persönlichkeitsentwicklung**

Welche Stufen der Persönlichkeitsentwicklung können Mitarbeitende und Führungskräfte altersabhängig erreichen?

**Mittwoch, 29.01.2025, 13-14 Uhr**

**TM2: WM Einzel-Development-Center**

So diagnostizieren und entwickeln Sie Ihre Management-Talente

**Montag, 20.01.2025, 11-12 Uhr**

LEADERSHIP  
STRATEGIEN

**LS1: Leadership Performance Plus**

360°-Feedback als Ausgangspunkt für eine deutliche ökonomische Leistungsentwicklung von Bereichen und Unternehmen

**Montag, 27.01.2025, 11-12 Uhr**

TOOLS

**T1: Belbin Teamrollen-Modell**

Teams in der Entwicklung ihrer Leistungsfähigkeit beraten und fördern

**Montag, 27.01.2025, 15-16 Uhr**

**T2: Belbin Job-Report**

Rollengestützte Rekrutierung und Team-Zusammensetzung

**Mittwoch, 29.01.2025, 11-12 Uhr**

VERTRIEBS-  
STRATEGIEN

**VS1: Sales Performance Plus**

Ein mehrdimensionales, systematisches Programm zur Entwicklung des Vertriebes in Qualität und Umsatz

**Mittwoch, 29.01.2025, 15-16 Uhr**

# Talent Management

## **TM1: 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.

## **TM2: WM Einzel-Development-Center** – So diagnostizieren und entwickeln Sie Ihre Management-Talente

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. Als besonders kompakt und sehr leistungsfähig hat sich das WM Einzel-Development-Center (EDC) bewährt. In diesem EDC kombinieren wir die Ergebnisse von verschiedenen Testverfahren und Persönlichkeits-Fragebögen mit einem biographischen Interview, mit einer Fragestellung zum Thema Strategie und mit einer Simulation einer schwierigen Personalsituation.

# Tools & Befragungen

**TB1: BELBIN Teamrollen-Modell** – Teams in der Entwicklung Ihrer Leistungsfähigkeit beraten und fördern

Das Belbin Teamrollen-Modell ermöglicht es in einzigartiger Weise, Teams in der Entwicklung ihrer Leistungsfähigkeit zu beraten und zu fördern. Mehr denn je werden heute Teams zur Lösung von komplexen Problemstellungen eingesetzt. Dabei fokussiert das Belbin Modell sehr stark auf die Rollen, die in einem erfolgreichen Team ausgeprägt sein müssen. Das ist ein Aspekt, der in vielen anderen Teamentwicklungsmodellen weniger beachtet wird. Damit ergänzt das Belbin Modell die vielfach vorhandenen Modelle, die sich auf die Teambeziehungen konzentrieren, gibt aber dem gesamten Prozess in Bezug auf Zielerreichung eine stärkere Bedeutung.

**TB2: BELBIN Job-Report**– Rollengestützte Rekrutierung und Team-Zusammensetzung

Bei der Definition einer Stelle oder eines Verantwortungsbereichs berücksichtigen wir häufig die erforderlichen Qualifikationen und Fähigkeiten. Dabei vernachlässigen wir aber die spezifischen Verhaltensmerkmale, die für den Erfolg in der Rolle erforderlich sind. Hier kommt die Sprache der Belbin Teamrollen ins Spiel. Belbin Job-Reports beschreiben Jobs im Hinblick auf die Verhaltensanforderungen, die sie stellen. Der Job-Report ermöglicht es, Vorgesetzten und Personalvermittlern, eine bestimmte Job-Rolle im Hinblick auf das Belbin Teamrollenverhalten zu definieren.

# Leadership Strategien

**LS1: Leadership Performance Plus** – 360°-Feedback als Ausgangspunkt für eine deutliche ökonomische Leistungsentwicklung von Bereichen und Unternehmen

Mit seinen 5 Komponenten ist der Leadership Performance Plus das Verbindungstück aus verschiedenen Feedback-Komponenten und einer systemischen Beratungsleistung:

- Leadership Circle Führungsfeedback
- Performance-Feedback eigener Bereich
- Überdeckung der Belbin Teamrollen
- Ergebnisbericht und Interpretation
- Supervision

Mit diesem System können Sie den Wirkungsgrad und die Leistungsfähigkeit von Teams, Bereichen oder des gesamten Unternehmens strategieorientiert entscheidend und massiv voranbringen.

# VERTRIEBSSTRATEGIEN

**VS1: Sales Performance Plus** - Ein mehrdimensionales, systematisches Programm zur Entwicklung des Vertriebes in Qualität und Umsatz

Mit dem Sales Performance Plus haben wir ein 360 Grad Feedback für Verkäufer geschaffen, das es ermöglicht durch das differenzierte Feedback die Vorausleistung zu entwickeln. Die einzelnen Dimensionen des Verfahrens sind:

1. Zukunftsorientierte Verkaufskompetenzen
2. Verkaufsdichte
3. Persönlichkeit
4. Ungünstige Faktoren

Außerdem kann sich jeder Teilnehmende anhand der ertragskritischen Faktoren transparent machen, wie diese erfüllt werden.

Diesem Befragungssystem können wir außerdem noch spezielle Teile, z.B. zur Firma, Produkt und einschlägiges Wissen hinzufügen. Der Sales Performance Plus ist Ausgangspunkt für flächendeckende verkäuferische Entwicklungsprogramme hin zu mehr Umsatz und Marge.

# 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)

Wildenmann Consulting AG Schweiz  
Ebnet 12 A  
CH-5504 Othmarsingen

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

