audemagna

Passion for change



Konzeption und Durchführung eines Führungskräfteentwicklungsprogramms – Ausschreibung 857 Seminarmarkt

Begeisternd – Erfolgreich - Nachhaltig

Ihre Trainer/ Berater/ Coaches:

Thomas Scherf

Robin Cyrnik

Inhaltsverzeichnis

Die Schwerpunkte des Angebotes	Seite 3
Ausgangsbeschreibung des Kunden	Seite 4
Abgeleitete Schwerpunkte, Ziele, Zielgruppe, Zeitrahmen	Seite 5
Die 3 Tage intensives Erleben im Programm	Seite 6
Tag 1: Aktivierender Start und Persönlichkeit entdecken	Seite 7
Tag 2: Als Team sich erleben und erfolgreich sein	Seite 8 - 10
Tag 3: Die Umsetzung auf die Führung und die Zukunft sicherstellen	Seite 11
Das Ergebnis	Seite 12
Veranstaltungsort	Seite 13
Budget	Seite 14
Ihre Trainer	Seite 15- 17
Geschäftsbedingungen	Seite 18

Die Schwerpunkte des Angebotes

1

Komplettangebot

Sie als Kunde erhalten ein Angebot, das die Vorbereitung, Durchführung und Organisation der Veranstaltung incl. Hotelvorschlag und Kostenkalkulation enthält

2

Ausgewogenheit

Im Programm ist eine ausgewogene Balance von Elementen, die körperlich aktivieren, den Einzelnen und das Team fordern, Selbsterkenntnis und Feedback fördern und Lernen und Führungsfähigkeit unterstützen

3

Motivation, Belohnung und Zukunftsorientierung

Die in der vergangenen Veränderung besonders geforderten Führungskräfte erfahren durch motivierende Rahmenbedingungen eine Anerkennung ihrer Leistung und werden gezielt auf die gemeinsame und erfolgreiche Arbeit in der Zukunf t als Team ausgerichtet

Ausgangsbeschreibung des Kunden

Unser Programmvorschlag basiert auf den folgenden Informationen zur Ausschreibung im Seminarmarkt:

Seit dem Verkauf der Unternehmensgruppe an eine Investorengruppe wurden zahlreiche Veränderungsprojekte angestoßen und umgesetzt mit dem Ziel die Organisation effektiver und schlanker aufzustellen. Dies führte zu Personalabbaumaßnahmen, Outsourcing von Bereichen, Zentralisierungsthemen, Prozessoptimierungen aber auch zu Personalaufbau von Bereichen wie z.B. den Immobilienverkauf. Diese mannigfaltigen Veränderungen haben die Mitarbeiter und die Führungskräfte stark bewegt, man ist aber jetzt der Hoffnung, dass die großen Veränderungen abgeschlossen sind und man sich nun stabilisieren wird und der Schwerpunkt wieder auf das Tagesgeschäft gelegt werden kann. Vor diesem Hintergrund wollen wir ein FK-Programm durchführen das sowohl motiviert als auch wichtiges Führungswissen nach diesen Veränderungsphasen vermittelt.

Im Einzelnen wurden folgende Inhalte gewünscht:

Erhöhung der Eigen-Motivation, Wirkung auf Dritte, Teams zu Höchstleistung führen etc.

Wir freuen uns mit diesem Angebot einen Beitrag zu leisten, die Fähigkeiten der Führungskräfte und ihr Engagement in Zeiten des Wandels zu fördern, zu inspirieren und zu entwickeln. Der Fokus ist: Die individuelle und kollektive Führungsleistung entscheidet über den Erfolg des Unternehmens.

Abgeleitete Schwerpunkte, Ziele, Zielgruppe, Zeitrahmen

Schwer-punkt	- Herausforderungen der Führung, Zusammenarbeit und Kommunikation - Die Führungskraft zusammen im starken Führungsteam als Motor des zukünftigen Erfolges
Ziele	- Erkennen der eigenen Persönlichkeit und der Wechselwirkung unterschiedlicher Persönlichkeiten insbesondere auf den Bereichen Führung, Motivation, Konflikt, Zusammenarbeit und Kommunikation - Stärkung des Gesamtteams in ihrer Zusammenarbeit und Leistungsfähigkeit - Erkennen der Voraussetzungen für Hochleistungsteams und Umsetzung auf das Führungsteam und die eigenen Arbeitsteams
Zielgruppe	- Unternehmensleitung, Führungskräfte der Ebenen 1-3 - ca. 30 Personen
Zeit-rahmen	- Kostenfreies Briefing der Trainer im Vorfeld mit Geschäftsführung und Ansprechpartner für das Projekt - Trainingsstrecke mit allen Führungskräften über 3 Tage

Die 3-Tage intensives Erleben im Programm

Tag 1

Aktivierender Start und Persönlichkeit entdecken

- Start mit aktivierender Übung
- Kennenlernen der eigenen Persönlichkeit an Hand des Insights Discovery und Anwendung auf Team, Führung, Motivation, Zusammenarbeit
- Planung im Team des Outdoorplanspiels am 2.Tag und Anwendung des Insights Discovery

Tag 2

Als Team sich erleben und erfolgreich sein

- Anspruchsvolles Outdoor-Planspiel mit selbstgeplanten Aufgaben und erfolgreichem Abschluss in einem Hochseilparkour
- Intensives Feedback zu Team und Persönlichkeit auf der Basis Insights Discovery

Tag 3

Die Umsetzung auf die Führung und die Zukunft sicherstellen

- Auswertung des Planspieles im Hotel
- Führungssimulation Board of Director
- Die Bedeutung der Führung für den Erfolg in der Zukunft
- Transfer des Gelernten und Erlebten auf das eigene Team

1. Details zum Tag 1:

„Sich selbst und andere erkennen und entsprechend erfolgreich im Team, in der Führung und der Zusammenarbeit sein “

Das Training startet mit einer zukunftsweisenden aktivierenden gemeinsamen Übung (Stepping Stones oder IKEA)

Für die weitere Zusammenarbeit setzen wir den *Insights Discovery* ein. Der Insights Discovery basiert auf dem Persönlichkeitsmodell von C.G.Jung. Mittels eines Präferenzfragebogen werden wichtige Merkmale der eigenen Persönlichkeit vorher erfasst (Online-Fragebogen mit ca. 20´ Dauer für das Ausfüllen). In spannenden, kurzweiligen und abwechslungsreichen Übungen lernen die Teilnehmer das Modell kennen. Sie wenden es unmittelbar auf Ihr Team an und können konkrete Schlussfolgerungen ziehen für die Führung von Mitarbeitern. Sie erkennen die unterschiedlichen Quellen für die eigene Motivation und die von Anderen. Sie wenden das Gelernte und Geübte auf die Kommunikation mit Anderen, auf die Beseitigung von Konfliktursachen und auf die Bildung von exzellenten Teams an. Letztlich lernen sich die Teilnehmer untereinander besser kennen.

Am Ende des Tages wird intensiv in 2 Teil-Teams das aktivierende Outdoor-Planspiel vorbereitet (Beschreibung Tag 2)

2. Details zum Tag 2:



„Als Team sich erleben und erfolgreich sein "

Wir haben mit diesem Outdoorplanspiel ein Konzept geschaffen, das Elemente des klassischen Outdoortrainings mit betriebswirtschaftlichen Rahmenbedingungen verknüpft. Die TeilnehmerInnen lernen so aufbauend auf den Erkenntnissen des ersten Trainingstages ihre eigenen Handlungskompetenzen kennen und ihre Entwicklungsmöglichkeiten auszubauen.

Die Entwicklung von unternehmerischen Denken und von sozialen Kompetenzen stehen dabei im Vordergrund. Am Ende erreichen die Teilnehmer Verständnis für betriebswirtschaftliche Zusammenhänge am praktischen Beispiel. Sie erleben durch optimale Planung und dem richtigen Einsatz von Ressourcen einen Erfolg. Als Ziel steht die Förderung von Eigenverantwortung und strategischem Denken und Handeln, die Verbesserung des Kooperationsverhalten im Team und die Förderung einer Kultur der Zusammenarbeit.

Im Umgang mit schwierigen Situationen im Outdoor-Bereich ist flexibles Handeln notwendig. Ungewohnte Herausforderungen werden im Team gemeinsam bewältigt.

2. Details zum Tag 2:



„Als Team sich erleben und erfolgreich sein “

Die Teilnehmer bekommen den Auftrag, durch die Bearbeitung von Aufgaben im Gelände „Umsatz“ zu generieren um damit einen Gewinn zu erwirtschaften.
Die Gruppe wird in max. 2 Teilteams aufgeteilt. Jede Gruppe bearbeitet ein eigenes Gebiet. Einige Teilnehmer werden als Beobachter und Feedbackgeben für bestimmte Zeitphasen eingeteilt.

In der Planungsphase erhalten die Teams alle notwendigen Informationen, damit Sie dieses Projekt selbstgesteuert durchführen können.
Dazu gehören: die genauen Aufgabenbeschreibungen und die Landkarte mit den eingezeichneten Stationen, die angelaufen werden können.

An den einzelnen Stationen können unterschiedliche „Umsätze“ erzielt werden. Es werden jedoch mehr Stationen angeboten, als innerhalb des Zeitrahmens und der Strecke zu bewältigen sind. Deshalb ist genaue Streckenplanung, die Einschätzung von persönlichen Ressourcen und exakte Kalkulation außerordentlich wichtig.

2. Details zum Tag 2:



„Als Team sich erleben und erfolgreich sein "

Sobald die Projektaufgabe präsentiert wurde organisieren sich die Teilnehmer in den Kleingruppen selbst. Jetzt geht es um die Auswahl der einzelnen Übungen, Ermitteln der Strecke, Budget- und Soll- Umsatzplanung, Zeitplanung und die Selbsteinschätzung welche Aufgaben zu bewältigen sind.

Jede Kleingruppe wird von einem Trainer begleitet der die Rolle des „Kunden" einnimmt. Gleichzeitig beobachtet er den Teamprozess und stellt in der Rolle des Kunden fest, ob der „Auftrag / Projekt" zufriedenstellend ausgeführt worden ist.

**In der Reflexionsphase werden die Erfahrungen ausgewertet. Das geschieht auf den drei Ebenen Unternehmerischer Erfolg (Umsatz, Kosten, Gewinn), der Zusammenarbeitsebene (Persönlichkeit, Kommunikation, Führung, Unterstützung) und Transferebene (Was bedeuten diese Ergebnisse für die zukünftige Arbeit ? Was sind unsere Erfolgsfaktoren ?
Worauf muss zukünftig geachtet werden ?)**

3. Details zum Tag 3:

„Die Umsetzung auf die Führung und die Zukunft sicherstellen“

In der Führungssimulation Board of Directors erleben die Teilnehmer am 3. Tag anschaulich, praxisnah und aktivierend die grundlegenden Zusammenhänge der Führung. Fragen der Information, Mitarbeitermotivation, Delegation, Rückdelegation, Zielorientierung usw. werden zunächst erlebt. Anschließend bekommen die Führungskräfte einfache, klare und pragmatische Handlungsanleitungen für die Umsetzung in der täglichen Arbeit.

Gleichzeitig erleben die Teilnehmer noch einmal den Zusammenhang von Persönlichkeit und Führung. Die Teilnehmer erkennen außerdem klar die Aufgaben und Rollen der Führungskraft und lernen ein modernes Führungsbild der Zukunft kennen. Dieses wird mit den persönlichen Erkenntnissen aus dem Insights abgeglichen, so dass jeder Teilnehmer, aufbauend auf seinen individuellen Stärken, sein Führungsverständnis vertieft hat.

Am Ende des Tages steht die gemeinsame Arbeit in Teilgruppen: Was will jeder Einzelne für sich mitnehmen? Was nimmt das Team als Ganzes mit für die Anforderungen der Zukunft? Worauf kann die Gruppe stolz sein?

3. Details zum Tag 3:

Das Ergebnis: Ein starkes Team für die Zukunft mit einem gemeinsamen Bild excellenter Führung



Veranstaltungsort

Für die Veranstaltung liegt ein Angebot des Hotels Marc Aurel (www.marcaurel.de) in Bad Gögging (97 km von München entfernt). Alle für die Veranstaltung notwendigen Einrichtungen sind in unmittelbarer Nähe.

Da die Nachfrage nach diesem Hotel sehr gross ist und wegen der Teilnehmerzahl ist eine Entscheidung über den Durchführungstermin und eine entsprechende Buchung baldmöglichst durchzuführen.





Budget

1	2 Übernachtungen für 32 Personen incl. Trainer – Auftrag an Hotel und Abrechnung mit Hotel durch Auftraggeber	64 á 99 €	6.336 € zzgl. 7 % MwSt.
2	3 Tagespauschalen Grande für 32 Personen und 3 Tage - Auftrag an Hotel und Abrechnung mit Hotel durch Auftraggeber	96 á 83 €	7.968 € zzgl.19 % MwSt.
3	Seminarraumkosten incl. Medien - Auftrag an Hotel und Abrechnung mit Hotel durch Auftraggeber	3 á 100 €	300 € zzgl. 19 % MwSt.
4	Outdoorplanspiel incl. **zusätzlicher Begleitperson für den Tag** – Berechnung durch audemagna an Auftraggeber	Pauschal	2.400 € zzgl. 19 % MwSt.
5	Insights Discovery Lizenzgebühr (empfohlener Abgabepreis 7.500 €) Berechnung durch audemagna an Auftraggeber	30 Personen	3.000 € zzgl. 19 % MwSt.
6	Begleitung durch 2 Trainer für 3 Tage - Berechnung durch audemagna an Auftraggeber – kostenfreies Briefing der Trainer mit Ansprechpartnern des Kunden inclusive	Pauschal incl. aller Reisekosten	9.600 € zzgl. 19 % MwSt.
		Gesamt (brutto)	29.604 € zzgl. MwSt. (34.468,44)

Die Trainer

Robin Cyrnik



Robin Cyrnik arbeitet seit 1986 als Trainer, Berater und Teamcoach in der betrieblichen Weiterbildung.
Er hat in Bamberg Dipl.-Päd. (Univ.) studiert und mit einer praxisorientierten Diplomarbeit abgeschlossen. Er absolvierte weitere Ausbildungen zum Bildungsreferenten bei der IHK München zum Systemischen Organisationsberater bei NIK in Bremen und zum Erlebnisorientierten Managementtrainer in Fulda.
Seit 1994 geht er als Teamcoach, Personalentwickler und Spezialist für die Gestaltung von Veränderungsprozessen neue Wege in der Personal- , Team- und Organisationsentwicklung und unterstützt seine Kunden dabei, die Herausforderungen der Mitarbeiterführung von heute und morgen zu meistern. Wertschätzung, Respekt und Kundenorientierung haben bei Robin Cyrnik oberste Priorität.

Robin Cyrnik arbeitet nach klar definierten Werten und fördert seine Kunden darin, die richtigen Dinge richtig zu tun, d.h. die Verbindung von Effektivität und Effizienz zu entwickeln und auszubauen. Robin Cyrnik implementiert moderne Erkenntnisse und aktuelles Wissen in seine kundengerechten Programme zu und kombiniert Theorie und Praxis in idealer Weise.

Zu seinen Kunden gehören unter anderem zahlreiche namhafte mittelständische und Großunternehmen wie Eckart Altana, Siemens, Daimler, Allianz, Bosch, Loewe, ZF, MLP, Kaeser Kompressoren, AOK, Ina Schäffler, Babcock Noel Bilfinger und viele mehr.

Die Trainer

Thomas Scherf



Nach dem Studium der Psychologie mit Schwerpunkt Organisations- und Wirtschaftspsychologie an der Ludwig-Maximilian-Universität München begann Thomas Scherf seine berufliche Tätigkeit erst in der Unternehmensberatung und dann im Bereich Human Resources.

Er bekleidete verschiedene Funktionen in den Bereichen Grundsatzfragen, Personalmarketing, Personal- und Organisationsentwicklung und als Personalleiter. In seiner letzten Funktion verantwortete er mehrere Jahre die internationalen Entwicklungsprogramme für die Executives und High Potentials innerhalb der Corporate University eines internationalen Konzerns in Stockholm. Im Rahmen seiner Fortbildung qualifizierte er sich u.a. zum systemischen Organisationsberater und EFQM-Assessor.

Seit 1999 arbeitet Thomas Scherf als selbstständiger Berater, Trainer und Coach mit den Schwerpunkten Führungskräftetraining, Potentialträgerentwicklung, Moderation von Workshops, Begleitung von Veränderungsprozessen im Unternehmen. Seine Zielgruppen sind dabei breitgefächert: Er führt Maßnahmen sowohl auf Unternehmensleitungsebene als auch im Fertigungsbereich durch.

Thomas Scherf hat in seinem Kundenportfolio internationale Konzerne (u.a. Continental, Delphi, Electrolux), Großunternehmen (u.a. Diehl, Lekkerland, Rehau) als auch eher mittelständisch geprägte Unternehmen (u.a. Flabeg, Hatz, Uvex, Haldenwanger)

Profis für nachhaltige Entwicklung im Unternehmen



audemagna
Passion for change

Seehofstr. 18a
96117 Memmelsdorf in Oberfranken

T +49 (0)951 2994836
M + 49 (0)172 7695963

info@audemagna.com
www.audemagna.com

„Unsere gemeinsam über 20-jährige Praxis als Trainer und Berater vertiefte unseren Glauben an die Dynamik von Erfolgsteams und die Macht der Veränderung. Als „Weiterbildungsprofis" wissen wir die Wirksamkeit außergewöhnlicher Trainingsdesigns zu entfalten."

Robin Cyrnik und Thomas Scherf
Gesellschafter und Partner audemagna GmbH

Geschäftsbedingungen

Falls der Auftraggeber nach Auftragsbestätigung aus einem vom Auftragnehmer nicht zu vertretenden Grund vom Auftrag zurücktritt, wird ein zeitlich gestaffeltes Ausfallhonorar fällig.

Dies beträgt: bei Rücktritt 2 Monate vor vereinbartem Termin: kostenfrei

bei Rücktritt bis 4 Wochen vor Beginn	30 %
bei Rücktritt bis 2 Wochen vor Beginn	50 %
bei Rücktritt bis 5 Tage vor Beginn	80 %
bei Rücktritt nach dem 5. Tag vor Beginn	100 %

Der Rücktritt ist dem Auftragnehmer schriftlich mitzuteilen.

Falls audemagna die Durchführung einer Veranstaltung aus unvorhersehbaren Gründen nicht gewährleisten kann, wird in Absprache mit dem Auftraggeber ein Ersatztermin vereinbart. Ein Ausfallhonorar fällt in diesem Fall nicht an. Ausfallkosten des Auftragnehmers werden ebenfalls nicht erstattet.

Fahrkosten, Hotel- und Tagungskosten für Trainer und Assistenztrainer, trägt - soweit anfallend – der Auftraggeber.
Der Auftraggeber tritt gegenüber dem Seminarhotel als Veranstalter auf und ist verantwortlich für alle Absprachen, die im Zusammenhang mit seiner Veranstaltung gegenüber dem Hotel getroffen werden.

Die Kilometerpauschale beträgt pro KM Euro -,60.

Alle Preise sind netto.

Alle Rechnungen sind ohne Abzug innerhalb von 10 Tagen ab Rechnungsstellung zur Zahlung fällig.

Für etwaige Schäden sind Mitarbeiter und Angestellte von audemagna freigestellt, es sei denn, diese Schäden werden aus grober Fahrlässigkeit herbeigeführt.

Der Auftraggeber trägt Sorge für den Ausschluss von Haftpflichtansprüchen seiner selbst, seiner Trainings-Teilnehmer und Begleitpersonen gegenüber audemagna und den Trainern.

Gerichtsstand ist Bamberg

Bamberg, im November 2015