

Wie Leader zu Change Agents werden

16. Mai 2024
10h30-11h25

ProMove TM
www.promovetm.com

Michael Kres
Dr. oec. HSG
michael.kres@promovetm.com

Tim Noldin
M.Sc.
tim.noldin@promovetm.com



WER WIR SIND



Michael Kres

✉ michael.kres@promovetm.com



+41 79 208 68 11

- Dr. oec. HSG.
- Executive Leadership Coach AoEC.
- Gründungspartner der ProMove TM.
- Langjährige Führungs- und Mandats-
erfahrung in den Branchen:
Luftfahrt, Telecom, Dienstleistung, Aus- und
Weiterbildung, Energie, Industrie, Transport,
Manufaktur, Agentur etc.
- Schwerpunkte:
Gestaltung und Umsetzung von
Transformationsprozessen in Unternehmen.
Organisationscoaching, Executive und Leadership
Coaching.
- Breite Publikationstätigkeit in den Bereichen «Demografische
Verschiebung», «Employability» und «Mut und Management».



WER WIR SIND



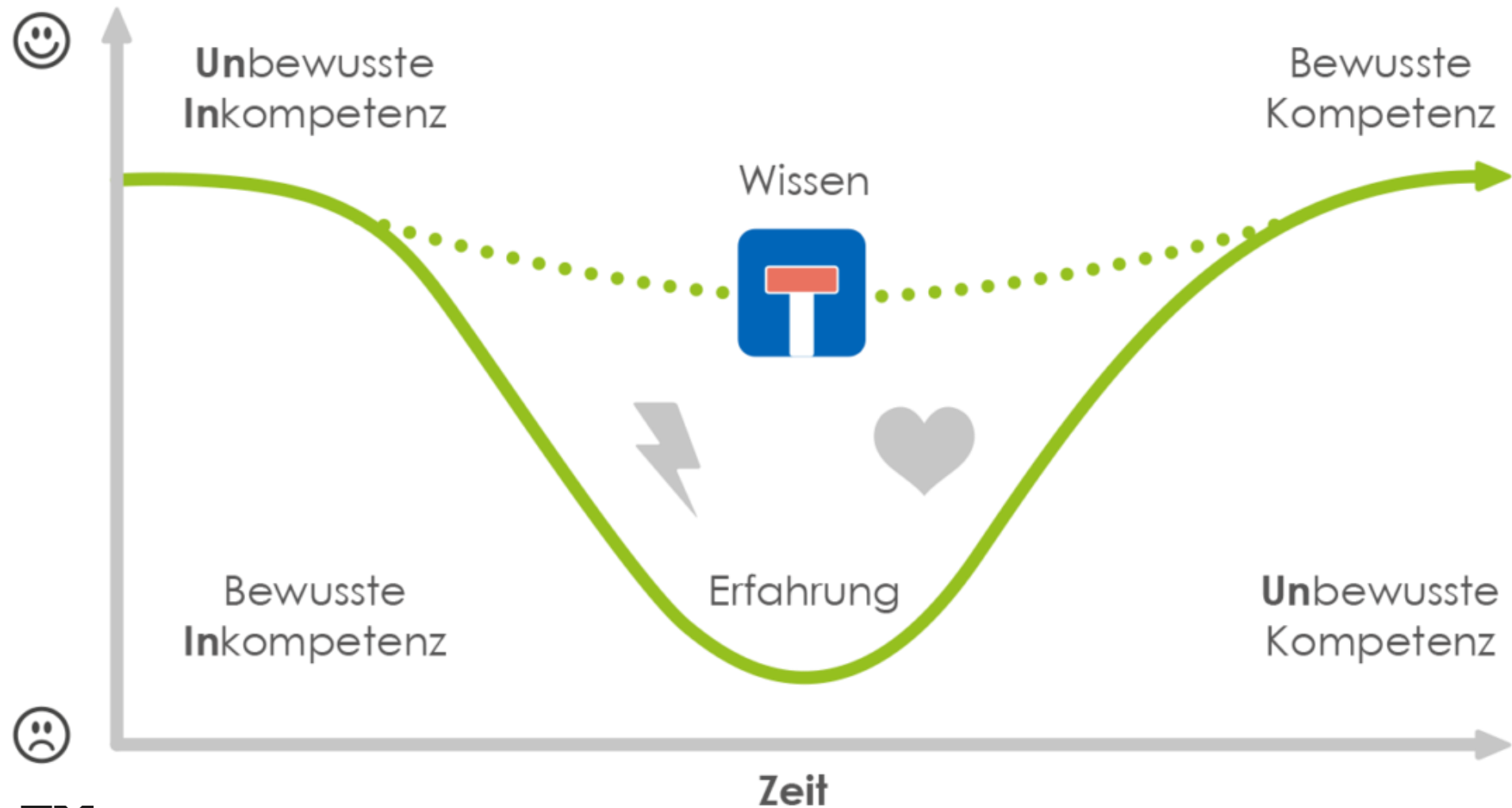
Tim Noldin

✉ tim.noldin@promovetm.com

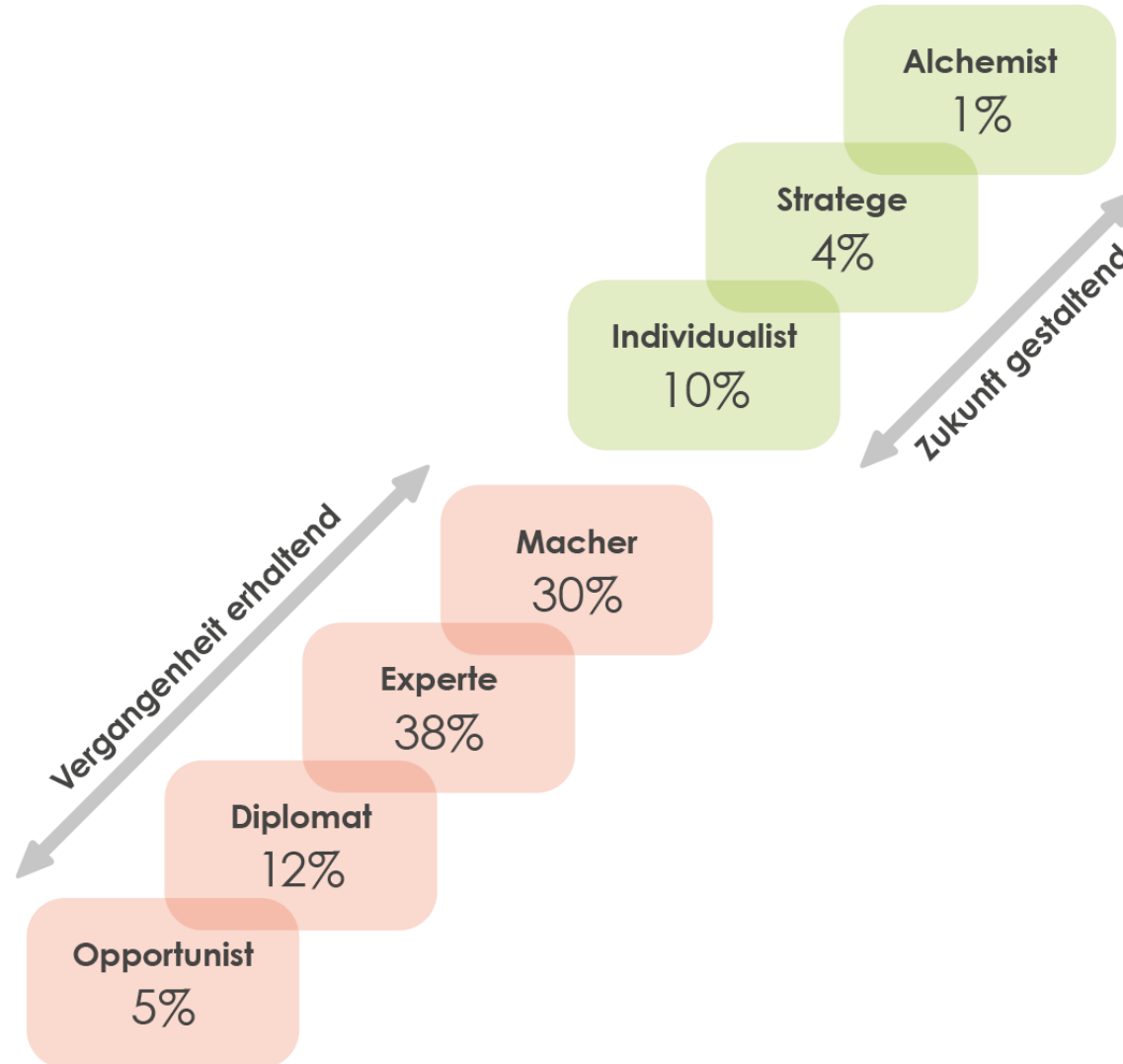
☎ +43 664 328 01 13

- Gründer.
- Wirtschaftspsychologe M.Sc.
- Business-Coach.
- Karriere- und Outplacementberater.
- Führungskräfteentwicklung, Strategische Teamentwicklung.
- Schwerpunkte: Unternehmerisches Denken, Personalentwicklung, Mitarbeiterbindung.

WAS HÄLT UNS VON VERÄNDERUNGEN AB?



DIE 7 LEADERSHIP-AKTIONSEBENEN



DIE 7 LEADERSHIP-AKTIONSEBENEN

Aktionslogik	Charakteristik
Alchemist 1%	Ermöglicht gesellschaftliche Transformation. Integriert Trends und schafft soziale und gesellschaftliche Transformation.
Strategie 4%	Ermöglicht organisatorische Veränderungen. Achtsamkeit und Verletzlichkeit werden zu wesentlichen Treibern für die Transformation von Führung.
Individualist 10%	Hat erkannt, dass man nur sich selbst verändern kann. Arbeitet mit Spannungen. Adressiert Konflikte, um Teams zu bewegen.
Macher 30%	Setzt Dinge um. Erfüllt strategische Ziele; erreicht Ziele effektiv durch Teams; Jongliert mit Führungsaufgaben und Marktanforderungen.
Experte 38%	Regiert mit Logik und Sachverstand. Strebt nach rationaler Effizienz.
Diplomat 12%	Vermeidet offene Konflikte. Möchte dazugehören; befolgt die Gruppennormen; stößt selten aus der Reihe.
Opportunist 5%	Gewinnt auf jede erdenkliche Weise. Selbstbezogen; manipulativ; spielt oft "Machtspiele".

DIE 7 LEADERSHIP-AKTIONSEBENEN: SIMULATION

- Bilden Sie Vierergruppen. Alle Teilnehmenden ziehen Zahlen, die der Rolle entsprechen, die sie in der folgenden Fallstudie spielen:
 - 1 – Opportunist
 - 2 – Diplomat
 - 3 – Experte
 - 4 – Macher
- Die Macher erläutern den anderen Gruppenmitgliedern ein Projekt, das sie durchführen wollen, idealerweise eine strategische Initiative, die für das Unternehmen wichtig ist. Wie immer im richtigen Leben: Die Ressourcen sind knapp, die Zeit ist knapp und wir haben nicht wirklich genug Budget. Die anderen Gruppenmitglieder spielen einfach ihre Rollen.
(Zeit: **10 Minuten**)
- Nach 10 Minuten verlassen die Macher ihre Gruppen und erhalten neue Anweisungen. Sie kehren zu ihren Gruppen zurück und spielen die Simulation ein zweites Mal. (Zeit: **5 Minuten**)
- Anschließend kehren wir alle ins Plenum zurück und diskutieren über das Geschehene.

DIE 7 LEADERSHIP-AKTIONSEBENEN: AUSWERTUNG

- Was ist passiert in den Gruppen?
- Was war anders in der zweiten Runde?

FRAGEN UND AUSBLICK

- **Stand**

- **Kontakt**

Lassen Sie uns gemeinsam zu Change-Agents werden!

- ProMove TM
Tuchlauben 7A
A-1010 Wien

✉ sabina.haas@promovetm.com

☎ +43 669 111 651 48

