

ERFOLGSGESCHICHTE KREATIVE KONFERENZ



BEREICHS-KONFERENZ DES DEKABANK VERTRIEB SÜD DEUTSCHLAND



Reeh hat es verstanden, unsere Diskussionen zielorientiert zu lenken und zu Ergebnissen zu führen. Zu Ergebnissen, die von allen Führungskräften mitgetragen werden und die wir in den nächsten Monaten auch konsequent umsetzen werden. Ich bin sicher, dass wir damit und mit der EDEN Unterstützung eine hervorragende Basis für ein konstruktives Miteinander der Führungskräfte meines Bereiches geschaffen haben. Dies wird sich einerseits in einem hohen Engagement niederschlagen und die Umsetzung der anstehenden organisatorischen Veränderungen unterstützen.

Robert Langer, Leiter Vertrieb Süd, Dekabank

EDEN

EMPOWERMENT DEVELOPMENT EXPERIENCES NATURE

LEADERSHIP TEAM PERSÖNLICHKEIT

ZIELE UND INHALTE

- ▶ Der Teamgeist und das gegenseitige Vertrauen wurde bereichsübergreifend gestärkt
- ▶ Die neue Führungskraft konnte sich positiv positionieren und eine konstruktive Kommunikationskultur wurde erlebt
- ▶ Das Verständnis füreinander wurde gesteigert und ein Pro-Aktivismus gefördert
- ▶ Das persönliche wie auch teamspezifische Miteinander wurde intensiviert (Kennenlernen, vorallem der neuen Mitarbeiter)
- ▶ Die Loyalität untereinander wurde gesteigert und Entwicklungspotenziale aufgezeigt
- ▶ Eine neue Freude und Motivation an der gemeinsamen Zusammenarbeit wurde generiert
- ▶ Gegenseitige Erwartungen und Bedürfnisse wurden offengelegt

WORKSHOP UND KONFERENZ ABLAUF

FÜHRUNGSKRÄFTE-WORKSHOP (VERTRIEBSLEITER, 5 FÜHRUNGSKRÄFTE, 2 TAGE)

- 10.00 Begrüßung und Einstieg. Austausch: Was ich mir von den Tagen erwarte, Fragen, Wünsche, ...
Standortbestimmung: Wo stehen die einzelnen Regionen und der Vertrieb Süd als Gesamtes
- 12.00 Impulse zum Thema Leadership und Strategie, Ausrichtung der Vertriebskonferenz: Ziele der Veranstaltung
- 14.00 Wir als Führungsteam: Rollenverständnis, Führungswerte, Führungsverständnis, Regelkommunikation
- 15.30 Effizienzsteigerung im Miteinander, Strategische Vertriebsziele, Erwartungen der Führungskräfte aneinander
- TAG 2
- 10.00 Abstimmung zur gemeinsamen Vorgehensweise im Führungsteam
- Synergien erkennen und nutzen - Ideen sammeln zur Vertrieboptimierung (intern)
- Ideen für den Markt, innovativ und erfolgreich performen (extern), Wie können wir unsere Mitarbeiter begeistern?
- 14.00 Transfer für den Teamalltag: Allgemeine Vereinbarungen zu mehr Führungseffizienz
Maßnahmenplan zur Vorbereitung des Vertriebsanlasses im Dezember

VERTRIEBSKONFERENZ (40 VERTRIEBLER, VERTRIEBSLEITER, 5 FÜHRUNGSKRÄFTE, 2 TAGE)

- 9.00 Kickoff durch den Vertriebsleiter und die 5 Führungskräfte
- 11.00 Erklärung der Teamolympiade, den versch. Teamaufgaben und Durchführung
- 17.00 Reflexion der Teamperformance in Kleingruppen, Transfersicherung: „Was nehmen wir mit?“
- 20.00 Abendessen mit Abendevent, Siegerehrung und gemütlichem Beisammensein
- TAG 2
- 09.00 Rückblick zum Vortag und Reflexionen in Kleingruppen zur Team Performance
- 11.00 Rotierender Workshop zur Zusammenarbeit und „Was soll im nächsten Geschäftsjahr geschehen?“
- 14.00 Individuelle Maßnahmenpläne erarbeiten in Kleingruppen: Wie wollen wir unsere Teamperformance entwickeln

ECKDATEN ZUM BERATUNGSPROZESS

DURCHFÜHRUNG

Führungsworkshop

5 Führungskräfte der Landesregionen und der Vertriebsleiter Süd

Vertriebskonferenz

40 Vertriebler aus den 3 Regionen Süddeutschlands und dem Verbund

LEISTUNGEN

- ▶ Individuelle Konzeption
- ▶ Moderation des Prozesses
- ▶ Seminarunterlagen
- ▶ Themenanalyse
- ▶ Rotierender Workshop
- ▶ Seminarprotokoll
- ▶ Teamolympiade

METHODIK

- ▶ Interaktiver Referentenvortrag
- ▶ Leadership und Team Impulse
- ▶ Moderierte Gruppendiskussionen
- ▶ Gruppenübungen
- ▶ Team- und Führungserlebnisse mit Auswertungen / Reflexionen
- ▶ Transferworkshops zur Nachhaltigkeit