

Impulsworkshop 3

Führen im Handel ist eine feine Kunst

Sieben Schlüssel zu starker, wertorientierter Führung



Schlüssel 1

Sie sind authentisch und führen sich selbst

- › Sich der eigenen Potenziale und Ressourcen bewusst sein.
- › Die eigene innere Einstellung als Energiequelle nutzen.
- › Das eigene Werteprofil kennen.
- › Um die eigene „Achillesferse“ wissen und bei Misserfolgen anderer respektvoll reagieren.
- › Sich seiner „dienenden“ Leistung für andere Menschen bewusst sein.
- › Sich Mitarbeitern, Kunden und Vorgesetzten gegenüber glaubwürdig verhalten.

Schlüssel 2

Sie überzeugen mit natürlicher Autorität

- › Sie wissen, warum Sie was wollen – und das ist spürbar.
- › Sie übernehmen Verantwortung für Ihre Entscheidungen.
- › Sie haben ein klares Welt- und Menschenbild.
- › Sie begegnen sich selbst und anderen mit Würde und Wertschätzung.
- › Sie führen mit Zielen und Werten.
- › Sie wissen, dass Profit und Menschlichkeit sich ergänzen.

Schlüssel 3

Sie sind Integrator

- ▶ Sie haben einen Blick für das gemeinsame Interesse aller Beteiligten.
- ▶ Sie haben die Moderatoren-Haltung verinnerlicht.
- ▶ Sie können Meinungen und Einstellungen wertneutral aufnehmen.
- ▶ Sie tragen Verantwortung für das Gesamte und schätzen die Werte und Haltung des Einzelnen.
- ▶ Statt in Entweder-Oder-Schemata denken Sie in Sowohl-als-auch Kategorien.
- ▶ Sie denken zum Nutzen aller.

Schlüssel 4

Mit klaren Strukturen und Abläufen schaffen Sie den Rahmen für Empathie, Menschlichkeit und gesellschaftliches Engagement

- ▶ Sie stellen sicher, dass Ihre Mitarbeiter das „Wozu“ des Unternehmens kennen ...
- ▶ ... und hinter den unternehmerischen Zielen/Visionen stehen.
- ▶ Strukturen und Abläufe sind auf Kundenbedürfnisse abgestimmt.
- ▶ Die Ziele und Visionen des Unternehmens leben Sie auch in der Kommunikation mit Ihren Mitarbeitern.
- ▶ Akzeptanz entsteht durch Beteiligung: Ihre Mitarbeiter sind eingebunden in Veränderungs- und Verbesserungsprozesse.
- ▶ Alle wissen um die Zukunftschancen Ihres Unternehmens.
- ▶ Sie haben Organisationsveränderungen und Persönlichkeitsentwicklung im Blick.

Schlüssel 5

Sie tun, was Sinn macht – für sich selbst, für Ihre Mitarbeiter und Ihre Kunden

- ▶ Sie wissen, warum Sie etwas tun, und nehmen bewusst Einfluss das, was geschieht.
- ▶ Sie sind sich der eigenen Werte und der Werte anderer bewusst.
- ▶ Sie können die Aufgabenstellung Ihrer Mitarbeiter in den Gesamtkontext des Unternehmens/Bereiches einbinden.
- ▶ Auch in Zeiten der Veränderung gelingt es Ihnen, übergeordnete Ideale, Wertvorstellungen und Ziele glaubhaft zu entwickeln und zu vertreten.
- ▶ Sie kennen die Interessen aller Stakeholder und

fördern einen verbindlichen Ausgleich zwischen ihren Ansprüchen.

- ▶ Sie und Ihre Mitarbeiter leben Kundenorientierung als Geisteshaltung auf Basis der Unternehmensvision.
- ▶ Sie wissen, warum Kunden Ihrem Unternehmen vertrauen.

Schlüssel 6

Sie sorgen dafür, dass jeder an seinem Platz ist

- ▶ Sie kennen die Mitarbeiterkompetenzen und fördern Ihre Mitarbeiter.
- ▶ Sie führen regelmäßig Mitarbeitergespräche, in denen es um die Verbesserung der Zusammenarbeit, der Arbeitssituation und der Rahmenbedingungen geht.
- ▶ Sie binden die Mitarbeiter in den Unternehmensprozess ein.
- ▶ Sie respektieren und wertschätzen die Tätigkeit Ihrer Mitarbeiter.

Schlüssel 7

Sie erkennen Komplexität, kommunizieren achtsam und schaffen Verbindung zwischen Menschen

- ▶ Sie erkennen Gesamtzusammenhänge und schließen daraus Schlüsse für Ihr Unternehmen, Ihren Bereich und Ihre Mitarbeiter.
- ▶ Sie informieren Ihre Mitarbeiter und erläutern Zusammenhänge.
- ▶ Sie kennen die Erfordernisse des Unternehmens und verbinden sie mit den Absichten und Bedürfnissen der Mitarbeiter.
- ▶ Sie führen einen sinnvollen Dialog mit Kunden und beziehen sie auch in die Geschäftsprozesse mit ein.
- ▶ Sie haben sich losgesagt von alten Machtstrukturen und suchen Wege zu einer guten Zusammenarbeit und tragfähigen Beziehungen.
- ▶ Unternehmen und Teams sehen Sie als komplexe soziale Systeme, in denen nicht alles kontrollierbar ist. Sie haben gelernt, mit den daraus resultierenden Unsicherheiten umzugehen.
- ▶ Sie verstehen sich als (Mit-)Gestalter der Unternehmenskultur.
- ▶ Mit Respekt, Wertschätzung und Glaubwürdigkeit fördern Sie ein Klima des Vertrauens.

Susanne Vathke



Sie haben Interesse an dem einen oder anderen Impulsworkshop-Thema? Gerne passe ich es im Hinblick auf Umfang und Inhalt an Ihr Unternehmen, die Teilnehmer und Teilnehmerzahl an.

Kontaktdaten:

*Susanne Vathke
Brabantstraße 8
40235 Düsseldorf
Telefon 0211.6911469
Mobil 0170.4753112
Fax 0211.41658500
E-Mail susanne@vathke.de
Internet www.vathke.de*

Susanne Vathke sorgt dafür, dass Unternehmenswerte verständlich und greifbar werden. Seit über 16 Jahren trainiert und coacht sie Mitarbeiter und Führungskräfte in Handelsunternehmen. In mehr als 2000 Trainingstagen machte sie den Sinn hinter Veränderungen und Entwicklungen in Unternehmen sichtbar und vermittelte Kompetenzen für wertorientiertes Führen und Handeln.

Nach dem Lehramtsstudium Germanistik und Geschichte ging es direkt in die Handelspraxis: 10 Jahre lang führte Susanne Vathke ihr eigenes Handelsunternehmen mit ihren Mitarbeitern, bevor sie ihre Trainerkarriere begann und sich für alle Themen rund um Sinn, Werte und Organisationskultur bei Größen wie Frank Farelly (Provokative Therapie), Dr. B. Hadinger und Prof. W. Kurz (Logotherapie nach Viktor Frankl), Emil Herzog (Business Entertainment) und Prof. E. König (Systemische Organisationsberatung) qualifizierte. Seit 2009 schreibt die dvct-zertifizierte Trainerin und Coach regelmäßig für das Magazin Wertepaxis. Susanne Vathke ist zudem eine gefragte, weil begeisternde Vortragsrednerin.