

1

2

3

KOMPLEXITÄT

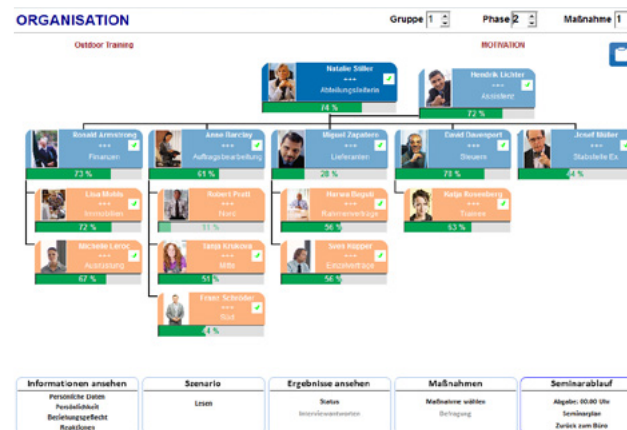
TOPSIM® – PEOPLE MANAGEMENT

Das Führen und Begleiten von Menschen in Veränderungsprozessen ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor von Unternehmen. Bei einem tiefgreifenden Change - Projekt ist es unerlässlich, die Interessen der Stakeholder im Rahmen einer zielgruppengerechten, effektiven und nachhaltigen Kommunikationsstrategie zu analysieren und zu berücksichtigen. Das Planspiel TOPSIM – People Management simuliert die ersten Monate eines Change Prozesses in einer virtuellen Unternehmensabteilung. Ein Methoden-koffer mit umfangreichen Seminarkonzepten rundet das Angebot ab.

ÜBER TOPSIM – PEOPLE MANAGEMENT

- ▶ Bei TOPSIM – People Management übernehmen die Teilnehmer die Rolle eines Change-Beraters. Die Aufgabe besteht darin, die neu berufene Führungskraft zu beraten, wie sie als Change Agent ihre Abteilung durch den Wandel führt. Es können ca. 35 verschiedene Interventionen bzw. Kommunikationsmaßnahmen ausgewählt werden, die sich hinsichtlich Zeitpunkt, Reichweite und Wirkung unterscheiden. Ziel der Führungskraft ist, die Mitarbeiter zu informieren, zu motivieren und zur Selbstverpflichtung hinzuführen, um die Performance zu steigern und die Veränderung nachhaltig zu verankern. Wie begleite ich die Mitarbeiter durch die verschiedenen Phasen eines Veränderungsprozesses? Wie gehe ich mit verschiedenen Persönlichkeiten um? Innerhalb der Simulation gilt es, persönliche Bedürfnisse, Resentiments und Beziehungen einzelner Mitglieder zu entdecken und in der Entscheidungsfindung zu berücksichtigen.

Die Struktur der neuen Organisation



LERNINHALTE

Aus dem Bereich: Betriebswirtschaftslehre insbesondere Personal und Organisation bzw. Change Management:

- ▶ Matrix zur Stakeholder-Analyse und -Dialog
- ▶ Phasenmodelle (Kotter, 4-Zimmer-Modell nach Janssen)
- ▶ Persönlichkeitsprofile (DISG, INSIGHTS MDI)
- ▶ Teamanalyse mithilfe des Approval-Trust-Modells
- ▶ Rolle der Führungskraft (Eisberg-Modell, Transaktionaler vs. Transformationaler Führungsstil)
- ▶ Umgang mit Widerstand (Doppler & Lauterburg)
- ▶ Change-Kommunikation: was wird wann, an wen, und wie kommuniziert?
- ▶ Design und Planung einer Interventionsstrategie auf Organisations-, Team und individueller Ebene

ÜBERGREIFENDE LERNZIELE DER TOPSIM – PLANSPIELE

- ▶ Erkennen und Berücksichtigen von Rahmenbedingungen für wirtschaftlichen Erfolg in einem dynamischen Wettbewerbsumfeld
- ▶ Auswählen und Umsetzen von Strategien zur Erreichung von Zielen
- ▶ Evaluieren von Unternehmensdaten
- ▶ Effektives Treffen von Entscheidungen im Team
- ▶ Einschätzen der Konsequenzen von Entscheidungen

FACHLICHE LERNZIELE VON TOPSIM – PEOPLE MANAGEMENT

- ▶ Kennenlernen von Dimensionen, Auslösern und Zielen von Wandel
- ▶ Identifizieren und Analysieren der wichtigsten Stakeholder (Schlüsselpersonen) sowie Bewerten der Stakeholder-Interessen (z.B. Verbündete, Mitläufer, Gegner, Bremser)
- ▶ Analysieren von Persönlichkeitsprofilen, Team- und Beziehungsstrukturen
- ▶ Verstehen und Umgehen mit emotionalen Reaktionen der Betroffenen
- ▶ Erklären der Rolle der Führungskraft
- ▶ Erkennen und Verstehen von Widerständen
- ▶ Kennenlernen von Kommunikationsinstrumenten und Verstehen ihrer Wirkungen
- ▶ Planen und Ableiten von zielgerichteten Kommunikationsmaßnahmen



EINSATZBEREICHE

- ▶ Master- oder fortgeschrittene Bachelorstudiengänge der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften
- ▶ Manager der mittleren Führungsebene
- ▶ Unternehmen und andere Organisationen, die ihre Mitarbeiter als Berater für Change Management schulen möchten

ABLAUF

- ▶ Dauer: 1 – 3 Tage
- ▶ Max. 5 Perioden mit bis zu 25 Entscheidungen
- ▶ Teilnehmerzahl: 9 – 50 (3 – 10 Gruppen à 3 – 5 Personen)
- ▶ Sprache: deutsch, englisch
- ▶ TeachBox als „Methodenkoffer“ mit umfangreichen Seminarkonzepten, Rollenspielen und Klausurfragen um die Verzahnung der Themen/Module mit der Simulation sicherzustellen

HARDWARE/SOFTWARE

- ▶ Handelsüblicher PC oder Notebook
- ▶ Betriebssystem: Windows XP/Vista/7/8

Beispielhafte Auswertung der Teamentscheidungen



Exemplarischer Teilnehmerbericht

Status Team Team 3					
AUFGEBER SÄMKEIT	MOTIVATION	SELBSTVERPFLICHTUNG	PERFORMANCE	VERINNERLICHUNG	
wenig sehen	wenig fragen	wenig lernen	wenig sagen	wenig tun	
Status Entwicklung von AUFGEBER SÄMKEIT					
in vorheriger Phase: 10.3%		in aktueller Phase: 10.2%		Gewinn / Verlust in Prozent: -0.0%	
Status Vergleich der Teams Team 1					
AUFGEBER SÄMKEIT	MOTIVATION	SELBSTVERPFLICHTUNG	PERFORMANCE	VERINNERLICHUNG	
wenig sehen	wenig fragen	wenig lernen	wenig sagen	wenig tun	
Status Entwicklung von AUFGEBER SÄMKEIT					
in vorheriger Phase: 10.3%		in aktueller Phase: 24.2%		Gewinn / Verlust in Prozent: -0.0%	
Status Vergleich der Teams Team 2					
AUFGEBER SÄMKEIT	MOTIVATION	SELBSTVERPFLICHTUNG	PERFORMANCE	VERINNERLICHUNG	
wenig sehen	wenig fragen	wenig lernen	wenig sagen	wenig tun	
Status Entwicklung von AUFGEBER SÄMKEIT					
in vorheriger Phase: 10.3%		in aktueller Phase: 10.2%		Gewinn / Verlust in Prozent: -0.0%	
Status Vergleich der Teams Team 4					
AUFGEBER SÄMKEIT	MOTIVATION	SELBSTVERPFLICHTUNG	PERFORMANCE	VERINNERLICHUNG	
wenig sehen	wenig fragen	wenig lernen	wenig sagen	wenig tun	
Status Entwicklung von AUFGEBER SÄMKEIT					
in vorheriger Phase: 10.3%		in aktueller Phase: 10.2%		Gewinn / Verlust in Prozent: -0.0%	

DARUM TOPSIM

- ▶ Marktführer im Bereich computer-gestützter Unternehmensplanspiele
- ▶ Mehr als 300 Hochschulen und 150 Unternehmen nutzen unsere Simulationen
- ▶ Über 1800 zertifizierte TOPSIM – Spielleiter
- ▶ Regelmäßige Seminarleitertrainings
- ▶ Jährliches Anwendertreffen zur Weiterbildung, Weiterentwicklung und zum Austausch

KONTAKT

Hat unsere Simulation Ihr Interesse geweckt? Dann freuen wir uns auf Ihre Email oder Ihren Anruf.

TOPSIM GmbH
Neckarhalde 55
72070 Tübingen
(t) +49 (0) 7071 7942 0
(f) +49 (0) 7071 7942 29
(e) info@topsim.com
(web) www.topsim.com

- blog.topsim.com
- facebook.com/topsim.planspiele
- twitter.com/Planstpiele
- linkedin.com/company/topsim-gmbh
- xing.com/companies/topsimgmbh