

Learning & Communication Boards

Wissen effizient vermitteln, Veränderungen überzeugend kommunizieren

Change Management Consulting
Corporate Learning & Communication

Am Schlichtfeld 2
D-82541 Münsing (am Starnberger See)
Tel. +49 (0)8177-9983914
Fax +49 (0)8177-9983910
Web www.cmc-consult.net



Dublin: 600 Mitarbeiter und Führungskräfte erarbeiten in 3 Stunden ihre neue Kultur der Kundenorientierung - mit Boards.

Hintergrund und Grundidee

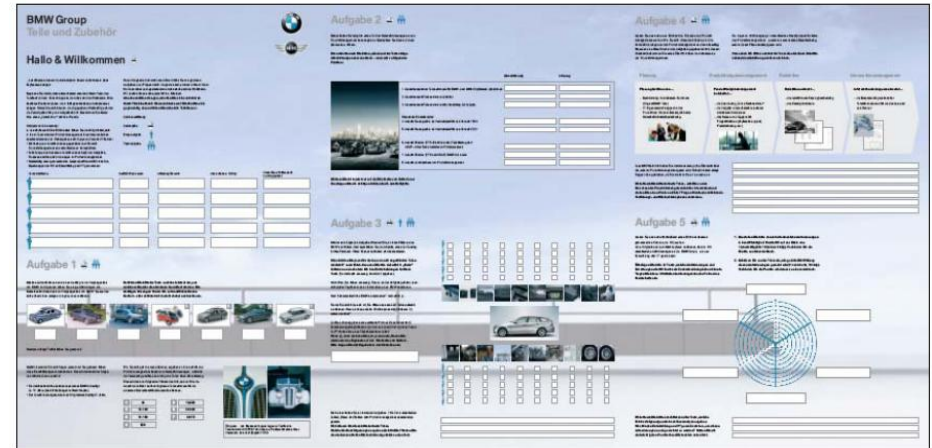
Hintergrund

- Schnelle und nachhaltige Veränderungen erfordern die aktive Unterstützung durch Mitarbeiter und Führungskräfte.
- Häufig sieht es aber anders aus: Widerstände und Informationsdefizite behindern das Vorhaben.
- Mit den Boards steigern Sie das Verständnis, die Akzeptanz und die Motivation für jede Form von Veränderung - auf allen Ebenen.



Konzentrierte Arbeit eines Führungsteams an der Change-Realisierung - mit einem Board

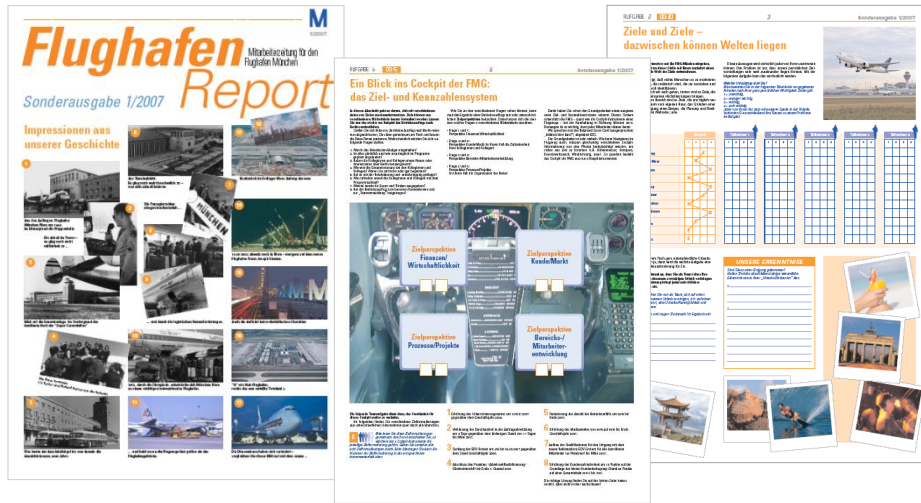
Beispiel eines Boards



Grundidee

- Learning & Communication Boards sind schriftliche, visuell-ansprechende Arbeitsunterlagen - zumeist in Form eines großen Posters oder Booklets.
- Mit ihrer Hilfe erschließen sich Mitarbeiter und Führungskräfte im Team **selbstständig** eine change-relevante Thematik - in 2 bis 4 Stunden.
- Basis dafür ist ein didaktischer Pfad, der Informationen und Aufgaben intelligent miteinander verbindet.

Erfahrungen und Nutzen



Erfahrungen

Learning & Communication Boards eignen sich besonders dazu, ...

- wichtige Botschaften im Rahmen einer Neuausrichtung überzeugend zu kommunizieren,
- ein neues Denken, neue Werte und Praktiken im Unternehmen zu verankern,
- Mitarbeiter und Führungskräfte aktiv in Änderungsmaßnahmen einzubinden bzw. zu mobilisieren.

Nutzen

- **Motivation:** Die Erarbeitung der Inhalte erfolgt in interaktiver, durch das Board gesteuerter Diskussion in kleinen Teams.
- **Nachhaltigkeit:** Gegenüber herkömmlichen Vermittlungsformen (insbesondere Präsentationen) werden die Inhalte intensiver aufgenommen.
- **Informationskonsistenz:** Alle Mitarbeiter und Führungskräfte erarbeiten die gleichen Inhalte - auf die gleiche Weise.
- **Kostenreduzierung:** Zusätzliche Informationsvermittler (Berater, Trainer, etc.) sind unnötig.
- **Flexibilität:** Die Boards sind organisatorisch und zeitlich variabel einsetzbar - z.B. im Rahmen größerer Events oder in Kleingruppen vor Ort.
- **Hohe Roll-out Geschwindigkeit:** In kurzer Zeit werden alle Mitarbeiter an allen Standorten erreicht.
- **Neue Impulse:** Kommentare und Vorschläge in den Boards spiegeln die Stimmung und Verbesserungswünsche der Belegschaft.

Einsatzmöglichkeiten

SIEMENS

We make our customers strong - to keep them competitive Board 1

1. Who are we? 2. What have you experienced as a customer? 3. What makes your experience unique? 4. How do Siemens customers experience you? 5. What are the Siemens Customer Orientation Principles? 6. What are the Siemens Customer Orientation Principles?

Personal Booklet
PCO - Promoting Customer Orientation

training campus

Einige Einsatzfelder

- Neuausrichtung der Unternehmensstrategie und Kultur
- Post-Merger-Integration
- Kommunikation von Unternehmens-, Führungs- und Compliancegrundsätzen
- Änderung der Prozess- und Aufbau-Organisation
- Verbesserung der internen Kooperation
- Steigerung der Kunden- und Serviceorientierung
- Einführung von Produktions- und Verbesserungssystemen
- Implementierung neuer (IT-) Technologien
- Neuausrichtung des Marketings und des Vertriebs
- (Re-) Launch von Produkten und Services
- Einführung von eLearning
- Teambasierte Qualifizierung (z.B. Produktwissen)

ABICOR BINZEL - Gemeinsam. Erfolgreich. Gestalten.

ABICOR BINZEL in Wettbewerb

1. Unsere Führungsgrundsätze

2. Werte Ziele Leistungen unserer Produkte

3. Kontrolle und Veränderung sind notwendig

4. Wir positionieren uns "marketing-publikum" und "leistung-kunden"

5. Wir fördern unsere Mitarbeiter

6. Wir fördern unsere Führungskräfte

1 Culture Evaluation

Team Orientation

Flexibility

Internal Focus

Stability

Team Orientation

Innovation Orientation

Organization Orientation

Competition Orientation

Competition Orientation

3. Die Struktur der Produkte

1. Die Struktur der Produkte und Prozesse

4. Die Struktur der Produkte

Erfolgsbeispiele und Projekte

Einige Erfolgsbeispiele

- Erhöhung der Absatzzahlen um 16 % für ein Telekommunikationsprodukt durch die weltweite systematische Schulung der Händler mit Hilfe von Boards.
- Reduzierung der veranschlagten Trainingskosten um ca. 40 % durch Umsetzung der Maßnahmen mit Boards - in der Automobilindustrie bei ca. 4.000 Mitarbeitern.



Mitarbeiter und Führungskräfte bei der Suche nach neuen Ideen für Verbesserungen

Projekte u.a. bei ...



Ihr Ansprechpartner

Dr. Peter Niebisch
Mobile 0049-175-2720071
peter.niebisch@cmc-consult.net

Weitere Informationen finden Sie unter: www.cmc-consult.net

