

**DIPLOMLEHRGANG
RELATIONALE
UNTERNEHMENSFÜHRUNGSEXZELLENZ**

**2024/25
- berufsbegleitend -**



ZUKUNFT GESTALTEN.

Wer heute noch glaubt, es ließe sich ein Unternehmen mit der „Get things done“-Formel schreiben, hat die Pointe unserer Erfahrung nach verpasst: Disruptiver Change fordert in praktisch allen Unternehmensbereichen seinen Tribut – und er lässt sich weder aussitzen noch verschieben. Worum geht es? Um strategische Alternativen im größten Fachkräftemangel des letzten Jahrtausends, ein komplettes Neudenken in der Energiekrise und ein noch größeres vor dem Hintergrund unserer ökologischen Herausforderungen, massive Kreativität in nachhaltig gestörten Supply Chain Ketten, neue Geschäftsmodelle für eine fundamental veränderte Gesellschaft, neue (An-)Forderungen von Seiten aller Stakeholder, seien es nun Mitarbeiter, Führungskräfte, Kunden oder Geschäftspartner... und die Liste ließe sich fortsetzen.

Die schlechte Nachricht ist: Das lässt sich nicht mit Ihrer bisherigen Erfahrung in der Unternehmensführung wuppen.

Die gute Nachricht ist: Relationale Unternehmensführung kann das.

Allerdings erfordert sie ein 180° Umdenken von Ihnen, und die Bereitschaft, in allen 16 Unternehmensführungsfeldern Exzellenz zu leben – jeden Tag. Ab jetzt.

In diesem Lehrgang stellt Dr. Sonja Radatz Ihnen in 16 gut verdaubaren, alltagsbegleitenden Mini-Seminaren (rund einmal pro Monat von 16.00-20.00) für jedes Unternehmensführungsfeld ihre exklusiven Methoden und Tools vor, die Sie praktisch schon am nächsten Tag anwenden.

Die Relationale Unternehmensführung ist unglaublich simpel und funktioniert in internationalen Konzernen genauso wie in mittelständischen und kleinen (Familien-)unternehmen, aber auch in Verwaltungen und Non-Profit-Organisationen.

„Ihr Unternehmen und die Unternehmensführung zukunftspositionieren: Das ist Thema dieses Lehrgangs.“



INHALT

| | |
|---------------------------------------------------------------------|-----------|
| DAS EINZIGARTIGE AN DER RELATIONALEN UNTERNEHMENSFÜHRUNG | 4 |
| DAS PROGRAMM | 5 |
| DAS BESONDERE AN DIESEM DIPLOMLEHRGANG | 22 |
| TERMINE, PREISE ANMELDUNG | 23 |
| WOHER UNSERE KUNDEN KOMMEN | 24 |
| DAS SAGEN UNSERE KUNDEN | 24 |
| DR. SONJA RADATZ | 25 |
| DIE RELATIONALE PHILOSOPHIE | 25 |
| ERGÄNZENDE SPECIALS | 26 |



DAS EINZIGARTIGE AN DER RELATIONALEN UNTERNEHMENSFÜHRUNG

DAS PRINZIP DER ZUKUNFTSHERSTELLUNG

Das Wichtigste im digital-disruptiven Zeitalter, in dem kein Stein auf dem anderen bleibt: Das Relationale Prinzip der Zukunftsherstellung. Es ermöglicht uns eine ungeheure Flexibilität, weil wir mit der gebotenen Flexibilität und Leichtigkeit praktisch jederzeit eine neue, optimale Zukunft herstellen können, ohne jahrelange Entwicklungs- und Change-Projekte in Kauf zu nehmen und allen 20.000 Mitarbeitern eine Gehirnwäsche verpassen müssen. Und das ist so einfach.

DAS PRINZIP DER RESULTATFOKUSSIERUNG

Der 180°-Dreh von der „process driven organization“, in deren Falle praktisch alle Unternehmen der westlichen Hemisphäre in den letzten 50 Jahren getappt sind, in die „result driven organization“ macht die oft völlig überraschenden Innovationen auf allen Ebenen möglich, die in einer prozessgetriebenen Organisation nicht möglich sind. Simple, but not easy: Erfordert eisernes Umdenken, der erfolgreichen Zukunft zuliebe.

DAS PRINZIP DER VORWEGNAHME DER ZUKUNFT

In allen 16 Feldern der Relationalen Unternehmensführung nehmen wir die gewünschte Zukunft einfach vorweg: Die passende Organisation, das Entrepreneurship bei den Direct Reports, eine funktionierende Kultur, die lernende Organisation, das neue Geschäftsmodell, den Unternehmenschange.

Das spart nicht nur enorme Ressourcen, weil Wege durch Entscheidungen auf jeder Ebene ersetzt werden, sondern auch viel Nerven und Motivationsverlust bei den Mitarbeitern, die heute noch wertvoller als gestern sind.

DER INHALT IN 16 EXZELLENZ-SEMINAREN, JE 16-20.00

1
Relatio-
nale Ma-
nage-
ment Re-
flexions-
exzellenz

**THINK IT!
(REFLEXION)**

2
Relatio-
nale Lea-
dership
Reflexi-
onsexzel-
lenz

**LIVE IT!
(GET THINGS DONE)**

in allen Feldern – strategisch oder operativ

3
Relatio-
nale Steue-
rungs-
Exzellenz

4
Relatio-
nale Ge-
schäfts-
modell-
manage-
ment Ex-
zellenz

5
Relationale
Organisati-
onsgestal-
tungs-Ex-
zellenz

6
Rela-
tionale
disruptive
Change
Exzellenz

7
Rela-
tionale
strate-
gische
Clienting
Exzellenz

8
Relatio-
nale
Hiring
Exzellenz

9
Relationale
Ergebnissi-
cherungs-
Exzellenz

10
Relatio-
nale Be-
gleitungs-
und
Entwick-
lungsexzel-
lenz

11
Relatio-
nale
Kommuni-
kations-
und Kon-
flikt-
Exzellenz

12
Relationale
Coaching
Exzellenz

13
Rela-
tionale
strate-
gische
Teamföh-
rungs-
Exzellenz

14
Rela-
tionale
Teaching
Exzellenz

15
Rela-
tionale
Cultural &
Relation-
ship
Exzellenz

16
Relationale
Organiza-
tional
Learning
Exzellenz

SEMINAR 1

RELATIONALE MANAGEMENT-REFLEXIONSEXZELLENZ

IHRE ZENTRALE VERANTWORTUNG

Sich strategisch fokussiert mit der Zukunft und der optimalen Gestaltung der Unternehmenszukunft auseinandersetzen. Die Relationalen Tools der Managementreflexions-Exzellenz kennenlernen und am eigenen Unternehmen anwenden. In das strategische Management des digitalen Zeitalters starten.

DIE RELATIONALEN MUST-HAVE ´S

Gezieltes Wissen über die Situation/disruptiven Change-Gefahren/neuen Chancen & strategischen Ideen im Unternehmen herstellen können:

Die Anwendung der Relationale Spieltheorie: Sichern, im Spiel zu bleiben. Das Spiel neu definieren können
Den Relationalen Abhängigkeits-Radar aufbauen: Die strategischen Engpässe vorwegnehmen und benennen
Relational Excellence Scenario Technique: Die strategische Excellence gedanklich vorwegnehmen
Das persönliche Relationale High Ground Management Gerüst aufbauen – die Werte, um die es Ihnen geht
Relationale Disruptionsprüfung: Die +10-, +30- und „Digital natives“-Perspektive
Der Relationale Tote-Pferde-Screen: Wo im Unternehmen tote Pferde geritten werden. Und deren Beseitigung
Ihr Relationales Strategisches Mind Map gestalten: Threats-, Chancen- und Ideenszenarien auf einen Blick

DIE RELATIONALEN NICE TO HAVE ´S

Sich strategisch weiterentwickeln in der Relationalen Management-Reflexion und in der bewussten Zukunftsherstellung:

Relationale Experten-Runden andenken und umsetzen – mit zum Teil überraschenden Protagonisten
Relationale Identifikation von bestehenden Principles und deren Umschiffung (Branche, Themen, Kunden...)

Nach diesem Seminar gestalten Sie Ihre persönliche Managementreflexions-Taskbox und arbeiten kontinuierlich an der Erfolgsausrichtung Ihres Unternehmens.



SEMINAR 2

RELATIONALE LEADERSHIP-REFLEXIONSEXZELLENZ

IHRE ZENTRALE VERANTWORTUNG

Ergänzend zu Ihrer Strategischen Management Reflexion nehmen Sie sich mindestens 4 Stunden pro Woche Zeit, um bewusst Ihr High Ground Leadership – also Ihre Leadership-Grundpfeilern –, Ihre Selbstführung und Ihre Low Ground Leadership – also die Sicherung Ihrer Führungsergebnisse – zu „erdenken“.

RELATIONALE HIGH GROUND LEADERSHIP REFLEXIONSTOOLS

Sie definieren Ihre Führung immer wieder strategisch neu:

Das Relationale Quadrat strategischer Führung: Wo stehen Sie? Und wo findet Ihr nächster Schritt statt?

Neu denken – mit klar definierten Fragestellungen

Die Relationale Definition Ihres High Ground Leadership Gerüsts: Was Sie definiert. Und was Sie leitet.

Den Neustart relational gestalten – der beste Zeitpunkt ist jetzt!

Das Lebensflugmodell – Wie viele Flüge verträgt Ihr Optimalszenario? Und wie organisieren Sie sich?

Das Relationale Wirksamkeitsmodell – Wo stehen Sie in Ihrer Führungswirksamkeit? Ihr nächster Schritt?

Die Relationale Gedankenreise: Einmal in Ruhe nachdenken, bitte

Das Relationale I have a dream – Und was ist Ihr Traum?

Stories & Trends erzeugen: Wie geht das? Und welche brauchen Sie?

Gezielter Austausch im Networking/Buddy-Arbeit – hilft, richtig angewendet

Persönliche Denkmuster aufbrechen – jene Paradigmen, die uns behindern

Außerhalb der eigenen Universums denken – neue weiße Flecken auf der Landkarte entdecken

RELATIONALE SELBSTFÜHRUNGSTOOLS

Hier arbeiten Sie an Ihrer Leadership-Persönlichkeit:

Persönliche Szenarien erarbeiten: Was ist möglich – innerhalb der Rahmenbedingungen?

Persönliche Zukunftspfade schaffen – Wege, die Sie gehen wollen

Sichern, entdeckt zu werden: Von Kunden. Von Partnern. Vom Markt...

Persönliche Relationale Feed-forward-Arbeit – Lernen aus den Erfahrungen von gestern & der letzten Woche

Persönlicher Zeitcheck: Nutzen Sie Ihre Zeit sinnvoll?

Relationaler Fun-Check: Macht es Ihnen noch genug Spaß?

Die ICH-Entwicklungsskala – Wie sehr haben Sie sich letzte Woche weiterentwickelt?

Das Relationale Folgencheck-Selbstcoaching – Folgen Ihrer strategischen Führungshandlungen

Das Relationale „Leben meistern“-Tool – an Ihnen selbst angewendet

Das Leben des Neuen (Toolbox rot): Wie Sie das leben, was Sie sich vornehmen

RELATIONALE LOW GROUND LEADERSHIP REFLEXIONSTOOLS

Und hier sichern Sie, dass Sie Ihre Leadership in der Praxis auf die Reihe bringen:

Die Relationale Sicherung des „nudge-free“ Alltagsgeschäfts – Funktionieren ohne „Nachfragen“

Das Relationale Luxus-/Normal-/Minimalgepäck: Definieren, um situationsadäquat arbeiten zu können

Das Relationale „Get things done“ in Krisen – ganz wichtig: Wie handeln Sie alles in der Krise?

Relationale Lösungsarbeit für anstehende Probleme – vom „Problem talk“ zum „Solution talk“

Heranziehen, Gestalten vs. Entwickeln von Mitarbeitern: Was jetzt bei Ihnen ansteht

Die Relationale Best practice-Dokumentation: Was funktioniert hat. Und daher zum Selbstläufer wird.

„Bewegen“: Relationale automatisierte Dynamisierung schaffen, und das Rad in Schwung halten!

Danach stellen Sie Ihre strategische Führung auf nachhaltig erfolgreiche Beine.

SEMINAR 3

RELATIONALE STEUERUNGSEXZELLENZ

IHRE ZENTRALE VERANTWORTUNG

Sie führen gekonnt die Relationalen Steuerungselemente im Unternehmen ein, die Sie für den zukünftigen Erfolg brauchen: Das Relationale Konzept des Schiffes, das Sie anzubieten haben; das Relationale Konzept der Liga; des Rahmens und seiner KPI's; und die Relationale Kunstfigur des Unternehmens- und Teamwohls.

DIE RELATIONALE METHODIK, DIE SIE BEKOMMEN

Die Relationalen Grundlagen der Steuerung & die Herangehensweise an die Steuerung
Die Relationale Game-Changer-Methodik: Resultatfokussierung, Zukunftsherstellung und deren Vorwegnahme
Der Wegfall zusätzlicher Strategien, Projekte, Leitbilder, Werte & Co
Das Relationale Prinzip der Ergebnissicherung: Warum das Resultat nicht verhandelt werden kann
Relationale Rahmenlogik, Rahmenebenen und die Vorteile der Rahmenmethodik gegenüber dem Zieledenken
Die emotionale Kraft der Kunstfigur „Team-/ Unternehmenswohl“ in der Relationalen Unternehmenssteuerung

DIE RELATIONALEN MUST-HAVE-TOOLS

Alle Relationalen Steuerungselemente, die Sie für die Unsicherheit im digitalen Zeitalter dringend brauchen:

Das Konzept des Schiffes: Was Sie zur Verfügung haben. Und was Sie anbieten können

Die Relationale Liga: Sorgfältig gestalten, verstehen, einordnen, leben!

Relationale Rahmen gestalten: Wenige, sinnvoll, messbar, Freiheiten schaffend, ohne jährliches Ablaufdatum

Relationale KPI-Ableitung – verschieben die Ergebnisverantwortung geschickt zum Mitarbeiter

Die Relationale Kunstfigur Team- und Unternehmenswohl: Der ganz einfache daily decision indicator

DIE RELATIONALEN NICE-TO-HAVE-TOOLS

helfen, die Steuerungsentscheidungen noch klarer zu machen und Klarheit in der Mannschaft zu schaffen:

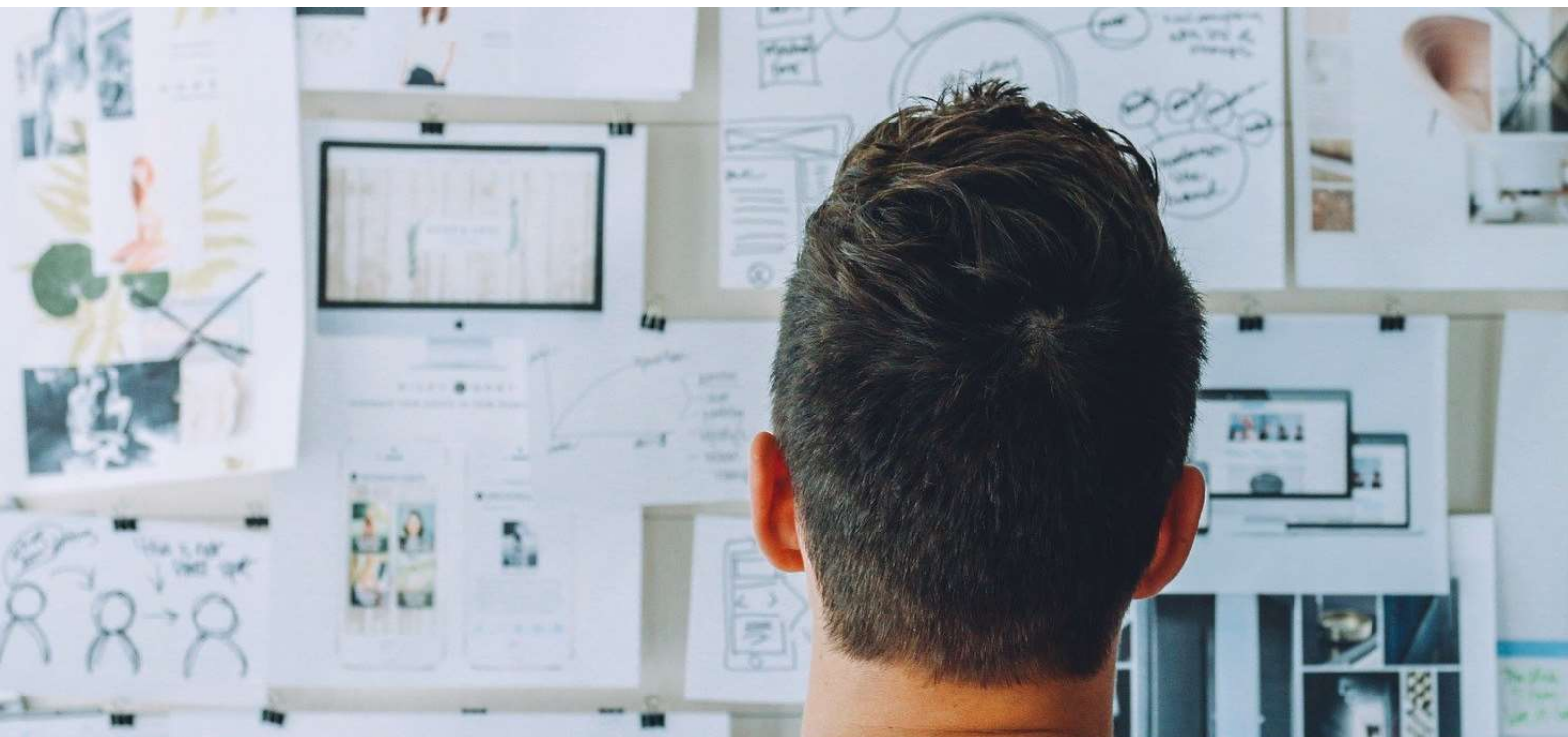
Die grundsätzliche Weichenstellung: Was ab jetzt sein muss. Und was gar nicht mehr geht

Relationales Vorgaben-Entlernen: Was Sie ganz einfach loslassen. Und wie Sie das tun können.

Die Relationale Schiffs-Metapher: Ihre Entscheidung richtig gut kommunizieren - verständlich.

Der Rahmen als Mietvertrag: So nutzen Sie das Bild des Mietvertrags für Ihre Rahmen-Argumentation.

Nach diesem Seminar steuern Sie grundlegend anders. Flexibel. Klar. Relational!



SEMINAR 4

RELATIONALE GESCHÄFTSMODELLMANAGEMENT-EXZELLENZ

IHRE ZENTRALE VERANTWORTUNG

Sie bewegen sich sicher in der disruptiven Geschäftsmodell-Dynamik und gehen gelassen und erfolgreich die ganz großen, neuen Themen an: Mit innovativem Denken, innovativer Organisation und innovativem Finish. Eine never ending Liebesbeziehung zwischen Ihnen und Ihren Geschäftsmodellmanagement, die dynamisch bleibt.

DIE RELATIONALE METHODIK, DIE SIE BEKOMMEN

Das Relationale Geschäftsentwicklungsmodell & die passenden strategischen Fragestellungen dazu)
Die Eleganz des Relationalen 2-Säulen-Konzepts in der Geschäftsmodellentwicklung „in voller Fahrt“
Das Relationale Chancen-Herstellungsmodell (die Chancen, die Zukunft, den Markt etc. fragen)
Das Skalierung-, Digitalisierungs- und Networking-Dreieck
Die Relationalen „Stay hungry – stay foolish“-Prinzipien in der Geschäftsmodellentwicklung
Das Relationale Halbfertigmodell in der Geschäftsmodellentwicklung
Der Relationale Tryout-Modus

DIE RELATIONALEN MUST-HAVE-TOOLS

Das sind die Relationalen Geschäftsmodellentwicklungs-Tools, die alle Zukunft vereinen:
Zukunftstrends im Geschäftsmodell – und deren strategisches „Weiterschreiben“
Relationale Geschäftsmodellentwicklung: Out of the box-Denken erfolgreich organisiert
Konsequente Relationale Verjüngungskur Ihrer Geschäftsmodelle – damit Sie nicht alt aussehen
Die innovative Relationale Geschäftsmodellentwicklungsorganisation – was sie braucht. Was sie killt.
Der Relationale „Stay young“-Checker – die Relationalen „Stay young“-Tools – damit Sie jung bleiben
Das Management der Geschäftsmodellentwicklungsorganisation: Wie Sie sinnvoll steuern
Relationale Krisengeschäftsmodell: Müssen Sie haben für Krisen, die jederzeit entstehen können

DIE RELATIONALEN NICE-TO-HAVE-TOOLS

machen Sie sicher in der Umsetzung der Geschäftsmodellentwicklung:
Geschäftsmodellentwicklung in der Praxis – lernen Sie von richtig guten Role Models
Innovative Kooperations- und Finanzierungsmethoden: Die Abwicklung & Finanzierung neu denken

Nach diesem Seminar haben Sie alle Tools in der Hand, um im disruptiven digitalen Zeitalter Ihr Geschäftsmodellportfolio mühelos immer wieder neu aufzustellen.



SEMINAR 5

RELATIONALE ORGANISATIONSGESTALTUNGS-EXZELLENZ

IHRE ZENTRALE VERANTWORTUNG

Sie denken die Organisation neu – weil die alte Silo-, Matrix- und agile Organisation schlicht nicht flexibel und schnell genug ist, im disruptiven Umfeld von heute und morgen handlungsfähig zu sein. In der Ablauforganisation ersetzen Sie im Handumdrehen das bisher prozessgetriebene Denken durch die Heterarchie, den konsequenten Resultatfokus und gelebte Entrepreneurship bei jedem einzelnen Mitarbeiter.

DIE RELATIONALE METHODIK, DIE SIE BEKOMMEN

Relationale Aufbauorganisation:

Das Relationale Organisationsmodell rund um den strategischen Treiber – das Ende von Silo, Matrix & Agilität
Verantwortung & Fokus von Kopf, Herz und Organen und deren Orientierung/Benchmarking
Merkmale der Relationalen Innovationsorganisation & deren Startup-Gestaltung
Prinzipien der Relationalen Organisation
Innovative, flexible Relationale Organisationsformen – inkl. Bubble-, Netzwerk- und Kleinstorganisation

Relationale Ablauforganisation:

Heterarchie, Projekt- und Prozessvorgabenfreiheit in der Relationalen Organisation

Das Relationale Prinzip des Entrepreneurships: Wie Sie „Unternehmen im Unternehmen“ einführen

Das Relationale Prinzip der Standards: Warum die alte „Regelungswelt“ jetzt komplett entlernt werden darf

Das Relationale „No help“-Prinzip: Warum? Wie?

DIE RELATIONALEN TOOLS DER AUFBAUORGANISATIONS-GESTALTUNG

Diese Tools unterstützen Sie bei der Definition Ihrer maßgeschneiderten Zukunftsorganisation

Die disruptive (!) Organisationsdefinition: das endgültige Ende der „Optimierung“

Die Definition des Strategischen Treibers/Herzens – und die Prüfung der Richtigkeit Ihrer Entscheidung

Die Definition der Supports/Organe – und woran sich diese messen

DIE RELATIONALEN TOOLS DER ABLAUFORGANISATIONS-GESTALTUNG

gehen in die Tiefe und helfen Ihnen, an der Oberfläche zu bleiben!

Das Relationale Verträglichkeitsmaß in überregulierten Organisationen

Relationale Prozess- und Schnittstellengestaltung

Die Relationale Einkaufslogik: So setzen Sie die autonome Mini-Prozessgestaltung an den Schnittstellen um

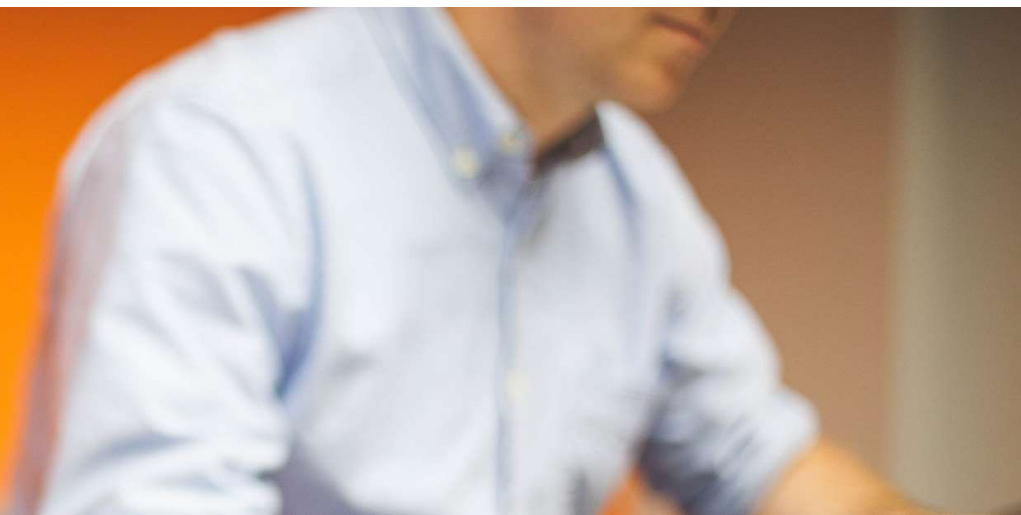
Das Relationale Schnittstellendefinitions-Gespräch

Relationale Gestaltung von Selbstläufern

Relationale Ressourceneinsparung – ein einfaches Tool, um die Organisation überschaubar zu halten

Das Relationale „Fire & Forget“-Prinzip: Wie Sie nudge-free Prozesse schaffen lassen

Nach diesem Seminar haben Sie alle Relationalen Prinzipien, Methoden und Tools in der Hand, um eine nachhaltig richtig erfolgreiche Organisation zu schaffen.



SEMINAR 6

RELATIONALE DISRUPTIVE CHANGE EXZELLENZ

IHRE ZENTRALE VERANTWORTUNG

Disruptiver Change begegnet uns heute in allen Bereichen: Was bisher funktioniert hat, funktioniert plötzlich (anhaltend!) nicht mehr: Unser Marketing. Unser Employer Branding. Unser Geschäftsmodell. Unsere Supply Chain. Und, und, und. Das bedeutet, dass Sie – noch ohne zu wissen, wie es gehen kann – die Voraussetzungen schaffen müssen, das Neue entsteht. Und dafür wiederum brauchen Sie ein diametral anderes Change-Denken als bisher, weil sie eben keine Lösung haben (und für den Relationalen Change auch nicht brauchen).

DIE RELATIONALE METHODIK, DIE SIE BEKOMMEN

Wann Change aus Relationaler Sicht notwendig ist

180° umdenken: Das Kreditparadigma im Relationalen Change – im Unterschied zum Sparefroh-Paradigma

Der Unterschied zwischen dem klassischen und dem Relationalen Change-Prozess

Der gesamte Ablauf des Relationalen Changes – ohne Übergangszeiten

Die Rolle der hierarchischen Leitung im Relationalen Change-Prozess: Davor, währenddessen und danach

Prinzipien im Relationalen Change-Prozesses: Was zu beachten ist.

DIE RELATIONALEN MUST-HAVE-TOOLS

Wie Sie einen erfolgreichen „widerstandsfreien“ Relationalen Change-Prozess sichern:

Aufbruchstimmung schaffen: Die Marktveränderungen bewusst machen

Der Ablauf des Relationalen Change-Prozesses in der Praxis: Reset gestalten & das Unternehmen neu denken

Prozessregeln & deren Ausgestaltung im Change-Prozess – vor Ort oder virtuell

Das gemeinsame Optimalbild leben – Woche für Woche, Monat für Monat

DIE RELATIONALEN NICE-TO-HAVE-TOOLS

Welche Tools Sie ergänzend oder alternativ aus anderen, dazu passenden Schulen gut nutzen können:

World Café: Ein wunderbares Tool, um neue Szenarien zu schaffen oder (Teil-)Change-Fragen zu bearbeiten

Appreciative Inquiry – Die Entwicklung einer neuen Welt entlang positiver Erfahrungen

Open Space Technology: Ein Tool zur Erarbeitung von Neuem „auf der grünen Wiese“

Nach diesem Seminar sehen Sie jeder Veränderung gelassen entgegen – weil Sie wissen, dass Sie alle Tools in der Hand haben, um sich mit Ihrer Organisation entsprechend neu aufzustellen.



SEMINAR 7

RELATIONALE STRATEGISCHE CLIENTING EXCELLENCE

IHRE ZENTRALE VERANTWORTUNG

Sobald Sie die Beziehung zu Ihren Kunden buchstäblich „personifizieren“ und diese laufend zufriedenstellen, brauchen Sie keine Kundenbeziehungsstrategien, Kundenbindungsprojekte und Kundenmaßnahmen mehr. In Ihrer Verantwortung liegt es, das optimale strategische Clienting für die Rahmenerzielung zu sichern.

DIE RELATIONALE METHODIK, DIE SIE BEKOMMEN

Die Relationale Sichtweise der Kundenbeziehung als eine Person, die es zu gestalten gilt

Das Relationale Prinzip der Fanggestaltung: Warum? Und wie?

Das Relationale Konzept echter Fan-Kommunikation

Relationale Kundenstrategien – von der emotionalen Kundengruppenbildung bis zur Krisenkommunikation

Relationale Selbstläufer & Skalierung mit dem Kunden

DIE RELATIONALEN MUST-HAVE-TOOLS

Das muss sein:

Das Bild Ihrer Kunden von Ihrem Team: Sie werden überrascht sein!

Das Relationale Fanggewinnungsprogramm: So schaffen Sie Fans gezielt und recht einfach!

Das Relationale Crowd Rocking Tool – in genau Ihrem Markt

DIE RELATIONALEN NICE-TO-HAVE-TOOLS

Das darf durchaus sein:

Die Grassroots Idee: Alle Marktideen gezielt nutzen

Die Marktsteuerung gemeinsam mit Ihren Kunden: die Macht der Kunden in der Leistungsgestaltung nutzen

Nach diesem Seminar gestalten Sie ein pulsierendes Clienting mit dem Ziel, so viele Fans wie möglich zu gewinnen und zu halten.



SEMINAR 8

RELATIONALE HIRING-EXZELLENZ

IHRE ZENTRALE VERANTWORTUNG

Ihre Direct Reports sind Ihnen so wichtig, dass Sie diese zu 100% „an Bord“ haben wollen – und nicht irgendwo zwischen sicherem Hafen und Ihrem Bord. Die Transparenz, die Sie im gekonnten Relationalen Hiring schaffen, wann immer Sie die Steuerungselemente erstmals oder neu definieren (und die Sie bei Ihren Direct Reports wiederum gegenüber deren Direct Reports sichern) hilft Ihnen, schmerzhafte Extrarunden sowie endlose Abstimmungen und Missverständnisse zu vermeiden.

DIE RELATIONALE METHODIK, DIE SIE BEKOMMEN

Das Relationale Hiring Meeting (Heuergespräch): Was es kann. Warum wir es brauchen.

Die Inhalte. Der Ablauf. Die Zeitkomponente & Organisation. Die Ankündigung. Warum es ein 1:1 Gespräch ist.

Die „Richtigen“ finden

Relationale Prinzipien des Erfolgs-Hirings

Die Sicherung von Hiring Meetings nach unten – auf allen Ebenen

Die Relationale Konsequenz eines NEIN oder JEIN

DIE RELATIONALEN MUST-HAVE-TOOLS

So sichern Sie Ihre Hiring-Exzellenz:

Die Relationalen Heuerkarten: Die Mitarbeiterprofile definieren

Das Relationale Prinzip des Driver Seats: Verantwortung klären

Selbstverantwortung & Entrepreneurship: Wie Sie beides in einem bekommen

Erwartungen & Commitment klären: Was Sie erwarten. Woran Sie erkennen, dass Sie es bekommen.

Ausblick schaffen: Was den Mitarbeiter erwartet. Und triggert! Und wie Sie Interesse erzeugen.

Konsequenzen des Rahmens erarbeiten: Was passiert, wenn der Mitarbeiter nicht lebt, was er sagt.

Das Bild des Schiffes im Hiring Meeting: Macht klar, womit der Mitarbeiter zu rechnen hat.

Die optimale Positionierung des Direct Reports: Mein Bild – Ihr Bild – das Bild des Teamwohls

Die Kommunikation Ihres Führungsangebots: Führung als Serviceangebot. Und was ist Ihr Service?

Säcke schließen: Alles was noch offen ist – jetzt wird's geschlossen.

DIE RELATIONALEN NICE-TO-HAVE-TOOLS

Und so runden Sie Ihre Hiring-Exzellenz gekonnt ab:

Die Relationale Post-Eisenhower Selbststeuerung: Was Relational statt „dringend“ und „wichtig“ kommt

Der Herzschlag: Wofür schlägt das Herz Ihres Direct Reports wirklich?

Neue Hauptdarsteller im neuen Stück – eine wunderbare Form der Positionierungserarbeitung

Zeichnen Sie Ihr Traumszenario – für alle Direct Reports, die Kreativität dem Quasseln vorziehen

Ausgestaltung der Persönlichkeit: Ein Schritt-für-Schritt-Vorgehen

Berufliche Bühnen gestalten: Kreativ werden im Neuen

Nach diesem Seminar schaffen Sie 100% Commitment bei den Menschen, die wirklich mit Ihnen an Bord gehen wollen, und können erfolgreich in See stechen.



SEMINAR 9

RELATIONALE ERGEBNISSICHERUNGS-EXZELLENZ

IHRE ZENTRALE VERANTWORTUNG

Wenn wir mittlerweile wissen, dass die Zieldefinition (leider) keine Resultate sichert, dann setzen wir auf die sichere Kombination „Rahmen + monatliches Ergebnisgespräch + engere Führung“. Ihre Verantwortung besteht darin, die Kompetenz der Ergebnissicherung ebenso zu verankern, wie deren kontinuierliches Leben. Das ist simpel und hoch effektiv.

DIE RELATIONALE METHODIK, DIE SIE BEKOMMEN

Der Relationale Resultat-Fokus in der Ergebnissicherung: Wie er hier wirkt. Was wichtig ist.

Die Verantwortlichkeiten in der Ergebnisprüfung

Relationales Konsequenzenmanagement: Ein wichtiges Tool. Braucht Vorbereitung.

Das TIT for TAT-Modell in der Relationalen Führung

Das Prinzip der „engeren“ Führung – sobald der Rahmen nicht erfüllt ist.

DIE RELATIONALEN MUST-HAVE-TOOLS

Das sind die Tools, die Sie jeden Monat anwenden (können) sollten:

Da Relationale Ergebnisgespräch – wann, wie, wie lange, wie oft, mit welchen Inhalten?

Das Relationale Jahres-Ergebnisgespräch – sichert die Entwicklungszufriedenheit des Direct Reports

Das Relationale „Engere Führungsgespräch“: Wie es abläuft. Was es bewirkt.

Die Relationale Vertrauensskala – Sichern, dass Ihr Führungsaufwand Sinn macht

DIE RELATIONALEN TOOLS IM ENGEREN FÜHRUNGSGESPRÄCH

... um zu sichern, dass der Direct Report den Rahmen „kann“:

Die Relationale Reiseplanung

Der zentrale Strang der Geschichte

Gegencheck mit dem Vorbild

Die Sichtweise der Tür

Nach diesem Seminar starten Sie sofort mit den Ergebnisgesprächen – und hören gar nicht mehr auf damit!



RESULTS
EXCUSES

SEMINAR 10

RELATIONALE BEGLEITUNGS- & ENTWICKLUNGSEXZELLENZ

IHRE ZENTRALE VERANTWORTUNG

Das alte Paradigma: Ihre Direct Reports sollten's können. Das neue Paradigma: Sie können es nicht wissen. Wenn sie es nicht wissen können, dann sitzen sie zwar im Driver's Seat, brauchen aber qualifizierte „Fahrstunden“ zur Entwicklung ihrer individuellen Fahrkunst. Sie als Fahrlehrer haben die Verantwortung, zu sichern, dass jeder Ihrer Direct Reports den Rahmen in allen erdenklichen Situationen und Rahmenbedingungen kann und über sich selbst hinauswächst!

DIE RELATIONALE METHODIK, DIE SIE BEKOMMEN

Warum Relationale Begleitung und Entwicklung?

Die Relationale Entwicklungsskala: Entwickeln sich Ihre Direct Reports (laufend) weiter?

Der nächste Schritt – und wie Sie ihn definieren: Woran sollten Sie konsequent arbeiten?

Der Relationale Leadership-Kreislauf und die 4 Wirkungsfelder Ihrer Begleitung

Wie Relationale Begleitung funktioniert. Das Bild des „Fahrlehrers“. Der Ablauf. Welche Prinzipien gelten.

Wann die Begleitung zu Ende ist – und was dann zu tun ist

RELATIONALE TOOLS FÜR JEDE BEGLEITUNG

Entrepreneurship erzeugen – Verantwortungsgefühl für das eigene „Unternehmen im Unternehmen“

Der Start in die Begleitung – „Satz für Satz“

Themen für den Alter-Ego-Dialog gestalten – damit die „Selbst-Begleitung“ am Punkt ist

Sicherstellen der Alter-Ego-Meetings – damit die „Selbst-Begleitung“ auch stattfindet

Der entscheidende Umzugsstart – Jede Begleitung ein Start in eine neue Zukunft!

Wertschätzung der Leistung – das Erfolgstagebuch

EINE AUSWAHL RELATIONALER TOOLS FÜR DIE RAHMENKLÄRUNG

Die Subjektivierung der Rahmenerfüllung - ein elegantes Tool für die Rahmenklärung

Konzentration auf das Essenzielle – worum es wirklich geht

Ordnung im Helfer-Syndrom – das „Helfen“ wirkungsvoll beenden

EINE AUSWAHL RELATIONALER TOOLS FÜR DIE ARBEIT AM KONZEPT

Die Subjektivierung der Konzeptgestaltung – ein wunderbares Tool für die Konzeptgestaltung

Die Inspirationsquelle – die gedachte Motivationsfigur

Der Plan B – und C, und D, und...

EINE AUSWAHL RELATIONALER TOOLS FÜR DIE STANDARDS-/ SELBSTLÄUFER-ERARBEITUNG

Subjektivierung der Arbeit an Standards und Selbstläufern – einfach & effektiv

Arbeit an Standards & Selbstläufern im Begleittermin nach der Konzepterarbeitung - unerlässlich

Der Dreh – Entwickeln von Selbstläufern

Selbstläufer in Prozessen und Abläufen gestalten – sinnvoll & simpel

Schnittstellenprozesse gestalten – und Selbstläufer entwickeln

DIE RELATIONALER TOOLS FÜR DIE ARBEIT AN DER FREIRAUMGESTALTUNG

Subjektivierung des Freiraums – ein stringentes Tool mit 2 „Wegbegleitern“

Die Grenze zwischen Arbeit und Freizeit – Trennschärfe entwickeln

Zeit und Muße für Neues – Platz und Ressourcen für Neudenken und neue Themen schaffen

Nach diesem Seminar starten Sie direkt in die Begleitung Ihrer Direct Reports!

SEMINAR 11

RELATIONALE KOMMUNIKATIONSEXZELLENZ

IHRE ZENTRALE VERANTWORTUNG

Wenn der Fokus der Relationalen Philosophie in der Gestaltung der Beziehung in der Zukunft liegt, dann ist Kommunikation DAS zentrale Relationale Thema, um das sich alles dreht. Nicht was wir sagen, definiert dann unsere (Möglichkeiten in der) Zukunft, sondern wie wir es sagen, und in welchen Rahmen wir es stellen. Insofern dürfen Sie sich auf einen Tunraround in der Kommunikation gefasst machen, den Sie nicht nur in jedem Gespräch, sondern natürlich auch in jeder Begleitung und in jedem Coaching, aber auch in der Teamarbeit und im Change erfolgreich nutzen – und sogar in der täglichen Kommunikation mit Ihnen selbst.

Relationale Kommunikation – Was Sie zu den Grundlagen für Ihre Praxis wissen sollten

DIE RELATIONALE METHODIK, DIE SIE BEKOMMEN

Die Relationale Inszenierung von Kommunikation
Der Relationale Sinn-Nutzen-Wertschätzungsfokus in der Kommunikation
Die Relationale Plattenmetapher: Dialektik, Öffnung und Verantwortungsshift
Eine Relationale Kommunikationsbeziehung schaffen
Relationaler Lösungssog statt Problemsog
Der Relationale Ersatz der Empathie durch Anerkennung
Relationale Kommunikationsöffnung
Relationales Framing

DIE RELATIONALEN BASISTOOLS

Die Relationale Kommunikation, die Sie brauchen

Die Relationale Einleitung von Gesprächen
Relationales Empowering: Sicherung des Gesprächserfolgs
Die Relationale Disambiguierung und Emotionalisierung von Kommunikation
Relationale Subjektivierung in jedem Gespräch
Die Relationale Vermeidung jeglichen „Anstehens“ im Gespräch
Die Relationale Vermeidung von Konflikten
Einfache Relationale Kommunikationswendungen in Konflikten
Relationale Kommunikationstools in Konflikten
Relationale Diplomatie
Ratschläge vermeiden

RELATIONALE KOMMUNIKATIONSTOOLS FÜR FORTGESCHRITTENE

Welche Kommunikations-Tools Sie zusätzlich effektiv nutzen können:

Relationale Skalen: immer einsetzbar, wenn sie sorgfältig verwendet werden

Die Relationale Nutzung virtueller Experten bzw. Unbeteiligter – Ungewöhnlich, aber es wirkt! TB Rot

Die Relationale Pyramide der Perspektiven: 6 verschiedene Foki, um ein Thema zu besprechen– TB rot

Die Relationale Prüfung aus relevanten Außensichten TB rot

Der Relationale Buddy in der Kommunikation

Nach diesem Seminar starten Sie in ein neues Kommunikationsleben!



SEMINAR 12

RELATIONALE COACHING PRAXIS EXZELLENZ

IHR ZENTRALES LERNTHEMA

Sie lernen das ganz besondere Relationale Zukunftskoaching mit der Beratung ohne Ratschlag-Methodik und dem Relationalen Coaching-Ablauf, und setzen Sie es immer dann ein, wenn Ihre Direct Reports ein Gespräch von sich aus brauchen!

DIE RELATIONALE METHODIK, DIE SIE BEKOMMEN

Der Unterschied zwischen der Relationalen Begleitung und dem Relationalen Coaching

Worum es im Relationalen Coaching geht und was es auszeichnet

Was Relationales Coaching kann

Die Relationale Coaching-Haltung

Warum Sie einen Auftrag brauchen

Die Kraft des Relationsmodells

Der Relationale Coaching-Ablauf

Die Bedeutung des Rahmens im Relationalen Coaching

Der Relationale Coach als ZukunftsberaterIn

Relationale Fragen

DIE RELATIONALEN GRUNDLAGEN-TOOLS

Relationales Coaching können

Den Relationalen Alter Ego einbinden

DIE RELATIONALEN MUST-HAVE-TOOLS

Der Relationale Rollenwechsel im Gespräch

Die Relationale Symbolisierung zu Klärung von Ansatzpunkten im Team

Die Relationale Beziehungsmusterunterbrechung

*In diesem Seminar nehmen Sie viele Tools unter die Lupe und wenden diese sicher an
– in allen möglichen Situationen.*



SEMINAR 13

RELATIONALE STRATEGISCHE TEAMFÜHRUNGS-EXZELLENZ

IHRE ZENTRALE VERANTWORTUNG

„Das Ganze ist etwas anderes als die Summe seiner Teile“ – das wird Ihnen spätestens dann klar, wenn zwar jeder Einzelne ohne Unterlass röhrt, aber das Ganze nicht weiterkommt. Strategische Teamführung fordert von Ihnen die Sicherung des Funktionierens „dazwischen“, und der gemeinsamen Schlagkraft.

DIE RELATIONALE METHODIK, DIE SIE BEKOMMEN

Die Rolle des Teams im Unternehmen: Ausbau des „Unternehmens im Unternehmen“, zero-based und iterativ
Die Prinzipien der „Ritter der Tafelrunde“

Die Relationale Sicht des FISH®-Prinzips

Relationale Methoden der Konfliktvermeidung im Team

Relationale Krisenteamführung: Das Minimalgepäck mit maximaler Begleitung

Widerstand im Team Relational managen

DIE RELATIONALEN MUST-HAVE-TOOLS

Welche strategischen Teamführungstools sollten Sie jedenfalls können & anwenden?

Der Relationale Fragebogen – passt wunderbar, wenn Sie ein Team neu übernehmen

Das gemeinsame Relationale Teambild inkl. 100%-Bewertung – schafft die Grundlage der Zusammenarbeit

Relationale Teamskala & der nächste Schritt – die logische Folge des Teambilds. Unerlässlich!

Die Relationale Tourenlandkarte – schafft den transparenten Überblick über das Jahr. Inklusive Rastplätze

Das Relationale Teambarometer & Teamthermometer – zwei Tools, verwandt, aber verschieden effektiv

Freiwilligkeit in der Mannschaft sichern – simple. Just do it!

Das Offene Forum – wenn Sie Informationen qualifiziert weitergeben wollen

Relationales Storytelling im Team: Die positiven Stories bringen Sie weiter

Die Relationale Subjektivierung des Gewünschten: Der fundierte Relationale Trick, um Zukunft herzustellen

Der Relationale Ideensupermarkt – ein Umweg der Erarbeitung im Team, der oft sehr effektiv ist

Die Relationale Arbeit an strategisch wichtigen Fragen inkl. 100%-Bewertung – für die Arbeit an jedem Thema

Die Relationale Online-Teamentwicklung für verstreute Teammitglieder – ein Blumenstrauß an Tools...

Relationale Teamkonfliktarbeit – ist einfacher, als Sie denken!

Die Mistakes-Party – Jeder sollte etwas zu berichten haben.

DIE RELATIONALEN NICE-TO-HAVE-TOOLS

Welche Tools Ihnen ergänzend im Teamerfolg helfen:

Die Relationale Arbeit am neuen Weg – ein wunderbares Tool!

Die Relationale Form der Theatermetapher: Das Tool von Bernd Schmid, zukunftsherstellend verwendet

Relationale Stärken für neue Herausforderungen schaffen – immer wieder notwendig

Die Relationale Teamwohl-Optimierung – so kommen Sie von einer anderen, „dissoziierten“ Seite

Die Relationale Leichtigkeit des Sommers im Team schaffen: Lassen Sie sich überraschen!

Relational zum gemeinsamen Takt finden: Teamarbeit einmal ganz anders

Mit Bildern im Team arbeiten: Bilder sprechen lassen

Der Gallery Walk: Bilder und Bildteile bewerten

Appreciative Inquiry Discovery & Dream: Ein neues Kapitel schreiben

“I have a dream”: Träume zur Realität machen

Danach geht in Ihrem Team die Post ab. Transparenz, gegenseitiges Verständnis und die gemeinsame fokussierte Ausrichtung sichern den Erfolg des „Ganzen“.

SEMINAR 14

RELATIONALE TEACHING EXZELLENZ

IHRE ZENTRALE VERANTWORTUNG

Früher besuchten Ihre Direct Reports (und Sie) ein Seminar oder wussten einfach alles „von selbst“. Heute ist das Wissen, das Sie morgen brauchen, heute noch gar nicht verfügbar. Es gilt – und das ist Ihre Teaching Exzellenz-Verantwortung – zu sichern, dass neues Wissen entstehen kann und auch entsteht.

DIE RELATIONALE METHODIK, DIE SIE BEKOMMEN

Der Relationale Unterschied zwischen „Wissen“ und „Können“

Die 4 Lernformen nach Gregory Bateson und der Relationale Lernbegriff

Das Relationale Lernmodell

Relationale Lernumgebungen, Lernformen und Lernformate & innovative Lernformen und Lernformate

Der neue Rahmen der HR

Das Prinzip des Entlernens – Lernen 3

DIE RELATIONALEN MUST-HAVE-TOOLS

So sichern Sie Ihre Teaching Exzellenz im digitalen Zeitalter:

Das Relationale Creative Knowledge Feedback Tool – ein fantastisches strategisches Lerntool

Die Kopplung der Lernstufen mit den Abschnitten des Relationsmodells: Wo muss gelernt werden?

Relationale Fragen zur Definition der passenden Lernformate: für jeden Direct Report

Relationale Lernangebote gestalten – passend zu Rahmen und Kultur des Unternehmens

Die Relational Internal Academy & interne Streaming-Plattformen – eine individuelle Zukunft des Lernens

Gemeinsame Wissensarbeit – Lernen als Einzelner im Team

Der Relationale Entlernprozess – erfolgreich umgesetzt

Lernergebnisse strukturiert verbreiten – eine strategisch wichtige Aufgabe

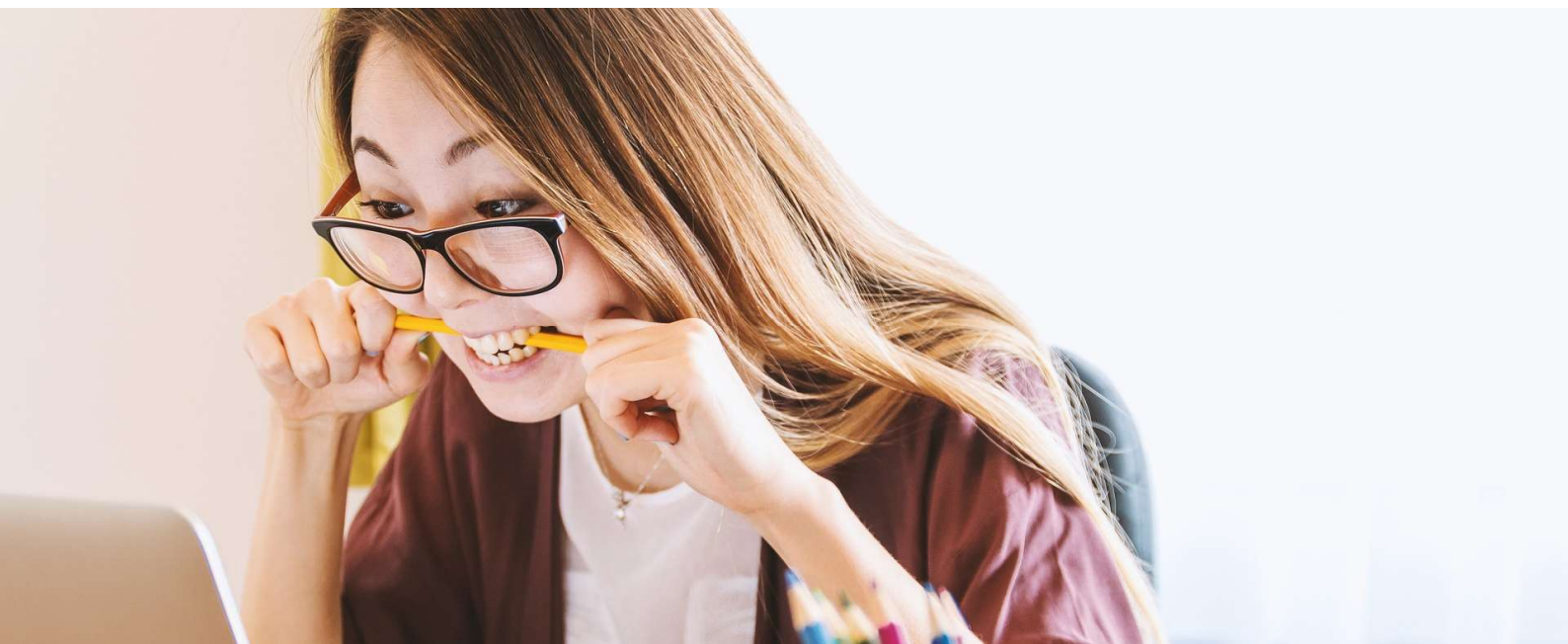
DIE RELATIONALEN NICE-TO-HAVE-TOOLS

Relationales Lernen – ergänzt, erweitert

Internationale Lern-Netzwerke schaffen – nicht schwierig. Aber hoch effektiv

Der Müll-Entsorgungsplan – ein wichtiger Schritt des Entlernens

Nach diesem Seminar trennen Sie bewusst Spreu von Weizen: Sie schaffen 100% Commitment bei den Menschen, die wirklich mit Ihnen an Bord gehen wollen, und haben alle Voraussetzungen, um in See zu stechen.



RELATIONALE RELATIONSHIP & CULTURE EXZELLENZ

IHRE ZENTRALE VERANTWORTUNG

Im digitalen Zeitalter sind Beziehung, Kommunikation, Austausch, Networking und eine richtig motivierende Kultur der Schlüsselfaktor für Erfolg. Das lässt sich gestalten – und Ihre Verantwortung ist es, Relationship & Culture Excellence im Unternehmen und nach außen aufzubauen und immer wieder neu zu beleben. Denn die Grenzen zwischen Innen und Außen verschwinden, aber die Beziehung definiert die Motivation.

DIE RELATIONALE METHODIK, DIE SIE BEKOMMEN

Das Relationale Beziehungsaufbau-Prinzip

Das Relationale Kulturmodell der Wechselwirkung

Relationales Framing: Das WIE in der Kommunikation fokussiert gestalten

Das Relationale Mitarbeiterbindungs-Modell

Relationale Netzwerk-Gestaltungsmacht: Wie Relationales Networking funktioniert

DIE RELATIONALEN MUST-HAVE-TOOLS

Diese Tools sollten Sie im Schlaf beherrschen und laufend leben:

Die Schaffung einer angstfreien Organisation: Was es braucht. Was sie begünstigt. Was gar nicht geht.

Das Relationale Erfolgsklima-Tool: Ganz. Einfach. Erfolgsklima.

Die Relationale Beziehungs- & Kommunikationslandkarte – Ihre Kommunikations- & Meeting-Zukunft

Relationale Kriteriengestaltung optimaler Kommunikation: Jetzt gilt es, Ihre zu definieren

Das Relationale Beziehungsgestaltungs-Tool – Lassen Sie sich ruhig ein darauf. Es funktioniert in der Praxis!

Relationale Gestaltungshebel in der Kooperation – denn Kooperation ist key

Der Relationale Puzzle-Weg in der Unternehmenskulturgestaltung: Ein Schritt nach dem anderen

Relationale Networking-Tools – Sie sollten alle beherrschen und anwenden!

DIE RELATIONALEN NICE-TO-HAVE-TOOLS

Diese Tools runden Ihre Expertise ab:

Die Relationalen Kulturdefinitionsfragen: Wegweisende Fragen. Ganz einfach!

Relationale Grenzen- und No Go's-Definition in der Kommunikation: Damit Sie Transparenz schaffen

Im Gespräch bleiben – die Relationalen Tools, mit denen das geht!

Nach diesem Seminar investieren Sie zielgerichtet in eine sensationelle Beziehung nach innen und außen und manifestieren Ihre individuellen Standards.



RELATIONALE ORGANIZATIONAL LEARNING EXZELLENZ

IHRE ZENTRALE VERANTWORTUNG

Lernen Organisationen? Leider meist eben nicht. Wenn aber Zeit immer teurer wird und die Retention Rate im Unternehmen sinkt, sollte alles, was aktuell funktioniert, in der Organisation verfügbar sein – und nicht (mehr nur) in den Köpfen der Mitarbeiter. Ihre Verantwortung besteht dann darin, zu sichern, dass das Unternehmen „kann“ – und immer besser „kann“.

DIE RELATIONALE METHODIK, DIE SIE BEKOMMEN

Lernen 2 – Das Relationale Prinzip des „Lernen des Lernens“
Vorteile des strukturierten Lernen 2

DIE RELATIONALEN MUST-HAVE-TOOLS

So sichern Sie durchgängiges „Lernen des Lernens“

Was Ihr Unternehmen kann und wie Sie sichern, dass es mehr kann

Die Relationale Lernen-Lernschleife: nach jedem Event (Projekt, Prozess, Workshop, Gespräch...)

Der Relationale Wissensmarktplatz: Der Austauschmarktplatz für „How to learn“ im Unternehmen

Die Relationale Learning History – ein einfaches Tool für Projekte und Change-Prozesses

Die „Dreh“-Scheibe im Unternehmen – welche Dreh's waren erfolgreich?

DIE RELATIONALEN NICE-TO-HAVE-TOOLS

Dies sind zusätzliche Relationale Tools, die Sie nutzen können:

Relationales Storytelling – mit dem Fokus auf Lernen 2

Das Relationale Buch der Eindrücke – einfach irgendwo in der Kaffeeküche

Die Relationale Wissenstafel – wer weiß, wie's geht?

Nach diesem Seminar wissen Sie, wie Sie das Unternehmen „am Lernen“ halten können, aber auch wie Ihr Unternehmen „learn-wise“ tickt. Sie nutzen dieses Wissen jeden Tag, um Unvorhergesehenes einzutakten.



DAS BESONDERE AN DIESEM LEHRGANG

100% RELATIONAL VOM ORIGINAL

Sie bekommen die Methoden und Tools, die Dr. Sonja Radatz persönlich entwickelt hat und die Sie sonst nirgends bekommen – direkt vom Original.

DAS FORMAT

16 komplett berufsbegleitende ZOOM-Seminar-Nuggets – 1 x pro Monat von 16.00-20.00 – in denen Sie jeweils ein Unternehmensführungs-Feld komplett in der Praxis erarbeiten, an Ihrer Situation anwenden und danach sofort umsetzen können: Das ist das Format dieses zukunfts-fokussierten Diplomlehrgangs.

Jedes Unternehmensführungs-feld und damit jedes Seminar ist in sich abgeschlossen und verschafft Ihnen Zukunfts-Exzellenz in diesem Feld.

DIE ANWENDUNG DIREKT AN IHRER PRAXIS

Wir arbeiten niemals an Business Cases und Rollenspielen, weil diese nie wirklich „realistisch“ sind und wir die Zeit lieber nutzen, um genau an Ihren anstehenden Themen und Herausforderungen zu arbeiten. Damit sind wir 100% „am Punkt“ unterwegs, und Sie verwenden schon die Praxisarbeitszeit im Seminar, um wichtige Lösungen für Ihren Unternehmenskontext vorauszudenken.

DIE EINZIGARTIGE PRAXIS-PLATTFORM

Die ganz besondere Web-Plattform unserer Relational Online Academy www.relationa-lonline.com, die in Ihrem Paket mit inkludiert ist und auf der Sie TeilnehmerInnen aus Coaching, Führung und Unternehmensführung treffen: Zum Buddy-Austausch und zum internationalen Networking.

Weiters bekommen Sie auf der Plattform jederzeit ein kostenloses Coaching, um an Ihren Themen gezielt weiterzukommen.

DIE EXKLUSIVEN LERNUNTERLAGEN

Ihr Exemplar des neuen Coaching-Standardwerks „Einfach beraten“ von Dr. Sonja Radatz • Übersichtliche Handouts zu allen Methoden und Tools • Zugriff auf alle über 100 Praxisartikel von Dr. Radatz zum Thema • Zugriff auf die aktuelle Zeitschriftenausgabe der LO Lernende Organisation

TERMINE, PREISE, ANMELDUNG

TERMINE & VERPASSTE TERMINE

| | | | |
|-----------------------|-----------------------|------------------------|------------------------|
| Seminar 1: 10.10.2024 | Seminar 5: 08.01.2025 | Seminar 9: 08.04.2025 | Seminar 13: 10.09.2025 |
| Seminar 2: 06.11.2024 | Seminar 6: 30.01.2025 | Seminar 10: 06.05.2025 | Seminar 14: 30.09.2025 |
| Seminar 3: 28.11.2024 | Seminar 7: 10.02.2025 | Seminar 11: 27.05.2025 | Seminar 15: 14.10.2025 |
| Seminar 4: 11.12.2024 | Seminar 8: 13.03.2025 | Seminar 12: 12.06.2025 | Seminar 16: 13.11.2025 |

Jedes Seminar findet von 16.00-20.00 CET per ZOOM statt. Ihren ZOOM LINK erhalten Sie vor dem Start.

TERMIN VERPASST? Unsere Webinare sind live und werden nicht aufgezeichnet. Sie können das Webinar aber beim nächsten Lehrgang nach Maßgabe des Stattfindens und freier Plätze kostenlos nachholen oder die entsprechenden Seminare in der Relational Online Academy sofort nachkaufen.

LEISTUNGEN & PREISE

LEISTUNGEN

- ✓ Alle 16 Seminare Ihres Lehrgangs, wie beschrieben
- ✓ Ihr Buch "Einfach beraten"
- ✓ alle Praxis-Handouts zu den Seminaren
- ✓ Zugriff auf die Plattform mit allen Übungspartnern
- ✓ Kostenlose Coachings auf der Plattform
- ✓ Zugriff auf alle Praxisartikel von S. Radatz
- ✓ - 50% auf alle Jahresabo-Preise der Zeitschrift LO
- ✓ Diplom (bei Erfüllung aller Voraussetzungen)

PREISE & ANMELDUNG

FRÜHBUCHERPREIS – bei Buchung & Zahlung bis 4 Monate vor Start: EUR 9.990

REGULÄRER PREIS – bei Buchung & Zahlung zwischen 4 Monate und 1 Monat vor Start: EUR 11.990

SPÄTBUCHERPREIS – bei Buchung & Zahlung ab 1 Monat vor Start: EUR 13.990

Alle Preise verstehen sich zzgl. MwSt.

ANMELDUNG: OFFICE@IRBW.NET (NAME, TEL, E-MAIL, RECHNUNGSADRESSE)

AGB

Um Ihren Platz zu sichern, brauchen wir Ihre komplett getätigte Zahlung. Darüber hinaus gelten mit Ihrer Buchung ausdrücklich die auf www.irbw.net aktuellen Allgemeinen Geschäftsbedingungen als vereinbart.

VORAUSSETZUNGEN FÜR DIE DIPLOMVERLEIHUNG

ANWESENHEIT

Um Ihr Relationales Diplom zu erhalten, weisen Sie die aktive Anwesenheit an mind. 80% der Seminare nach.

MINDESTENS 30 ECHTE BUDDY- BZW. COACHING-STUNDEN

Um Ihr Diplom zu erhalten, weisen Sie mindestens 30 echte Buddy- bzw. Coaching-Stunden mit TeilnehmerInnen auf der Plattform (Coaches, Führungskräfte, Unternehmensleitung) nach – etwa 50%, wo Sie selbst Ihr Thema einbringen, und 50%, wo Sie beraten!

WOHER UNSERE KUNDEN KOMMEN

Unsere Kunden **VERANTWORTEN DIE ERGEBNISSE** in Unternehmen, Verwaltungen, NGO's, Vereinen, Kanzleien, Krankenhäusern, Schulen und anderen Organisationen. Im Lehrgang arbeiten sie durchgängig an der eigenen Situation und schaffen sich internationale Netzwerke im Austausch mit Gleichgesinnten.

Unsere Kunden haben für gewöhnlich sehr unterschiedliche Erfahrungshintergründe – das macht den Austausch auch so reizvoll. Aber sie haben eines gemeinsam: **SIE MÖCHTEN DAS RELATIONALE, ZUKUNFTS- UND ERGEBNISFOKUSSIERTE HERANGEHEN AN UNTERNEHMENSFÜHRUNG UND MANAGEMENT** in einer überaus herausfordernden Zeit des disruptive Change kennen- und anwenden lernen - in welchem beruflichen und privaten Bereich auch immer. Sie wollen sich **IN DER ZUKUNFT BEWEGEN** und nicht in der Vergangenheit; wollen **TRAGBARE STRUKTUREN** und gangbare neue Wege entwickeln, anstatt zu reparieren und zu sanieren; und wollen **EINZIGARTIGKEIT** anstatt immer mehr Desselben, wie es in den weltweiten traditionellen Business Schools gelehrt wird.

Es sind Menschen, die **NICHT „IRGENDEINE MANAGEMENT-AUSBILDUNG“** machen wollen, sondern **DIE EXKLUSIVEN RELATIONALEN TOOLS ERFOLGREICH ANWENDEN WOLLEN**. Und es sind Menschen, die anstatt stundenlangem Bombardement mit vielen hundert allgemeinen Powerpoint-Folien lieber direkt an ihrer eigenen Unternehmenssituation arbeiten und dadurch **DOPPELTEN NUTZEN** erzielen: Neben dem Lernen von neuen Herangehensweisen und Tools bauen diese TeilnehmerInnen einzigartige Lösungen für ihr Business auf.

DAS SAGEN UNSERE KUNDEN

ES IST DIE ANDERE ART ZU DENKEN, welche die Relationale Unternehmensführung und die Relationale Change-Methodik so attraktiv macht und das Leben des Unternehmens wie von ihnen als Unternehmensführung nachhaltig verändert – „auch wenn das etwas esoterisch klingt, es ist tatsächlich so“, wie es einer unserer Teilnehmer, ein Geschäftsführer, ausdrückt.

Was ist besonders wertvoll aus Sicht unserer Kunden?

„**DER MIND CHANGE IM DENKEN**“ sagen alle, „**DIE UNMITTELBARE RELEVANZ FÜR MEINE PRAXIS**“ und „**DER INTERNATIONALE AUSTAUSCH MIT GLEICHGESINNTEN IN UND ZWISCHEN DEN SEMINAREN**“.

Viele unserer TeilnehmerInnen haben an internationalen Business Schools studiert, und sind sich einig, dass die Relationale Philosophie **EINE 180°-KEHRTWENDE** zu der dort vermittelten Theorie und Praxis darstellt und ihnen **FÜR DIE RECHT UNVORHERSEHBARE ZUKUNFT EINE ADÄQUATE DENKGRUNDLAGE MIT DEN PASSENDEN TOOLS** bietet.





DR. SONJA RADATZ

STUDIERT Wirtschaft, Psychologie und Dolmetsch in Wien und schloss ihren Doktor über die Relationale lernende Organisation an der TU Kaiserslautern ab.

BEGRÜNDETE die Relationale Philosophie mit Praxistools in allen Lebensbereichen auf Basis ihres Austauschs mit Paul Watzlawick, Heinz von Foerster, Humberto Maturana, Steve de Shazer und Ernst von Glasersfeld. Sie gründete 1998 das IRBW mit Sitz in Schloss Schönbrunn, Wien www.irbw.net, 2019 die Mind Changer Academy www.mind-changer.net und 2021 die Relational Online Academy www.relatationalonline.com.

SCHRIEB bis dato 19 Bücher über ihre Theorie und Praxis, und ist seit 2001 Herausgeberin der Zeitschrift LO Lernende Organisation www.irbw.net/lo.

WIRD INTERNATIONAL ENGAGIERT als Coach, Change-Begleiterin, Unternehmens- und Führungsbegleiterin sowie Keynote Speakerin auf Kongressen.

ERHIELT schon 2003 den Deutschen Preis für Gesellschafts- & Organisationskybernetik für ihr Lebenswerk.

DIE RELATIONALE PHILOSOPHIE

Die Relationale Philosophie wurde von Dr. Sonja Radatz bereits 1999 auf Grundlage ihrer Freundschaft zu zahlreichen radikalen Konstruktivisten wie Paul Watzlawick, Heinz von Foerster, Ernst von Glasersfeld, Steve de Shazer und Humberto Maturana begründet.

Sie geht davon aus: **UNSERE WIRKLICHKEIT BESTEHT AUS DEN RELATIONEN, DEN BEZIEHUNGEN**, die wir mit anderen eingehen: Mit Mitarbeitern, KollegInnen, Vorgesetzten und Kunden. Mit unseren Kindern, Eltern, Partnern, Freunden. Aber auch mit Märkten, Unternehmen, Staaten oder ganz allgemein Zukünften. Und **DIESE WIRKLICHKEIT IST IN JEDER SITUATION VON UNS GESTALTBAR UND KANN SOFORT VON UNS GELEBT WERDEN** – auch davon geht die Relationale Philosophie aus. So wird das „Heute gedacht, morgen schon gelebt“ zu einem höchst interessanten Meilensein in unserem Denken, der in der heutigen Zeit der Schnelligkeit ungeahnte Möglichkeiten schafft.

Die von Dr. Radatz in der Relationalen Philosophie erarbeiteten Konstrukte wie der Rahmen, die Darstellung der Struktur menschlicher wie auch sozialer Systeme im Relationsmodell, das Leadership- und Begleitmodell, die Relationale Organisationsstruktur rund um den strategischen Treiber etc. ermöglichen in praktisch allen gesellschaftlichen, organisatorischen und persönlichen Themen sofort auf den Punkt zu kommen und eine richtig gute Zukunft herzustellen. Im Laufe der letzten 20 Jahre leitete Dr. Sonja Radatz aus der ihrer Theorie Hunderte Praxiswerkzeuge ab, mit denen die Relationale Philosophie täglich gelebt werden kann – **IMMER EIN 180 ° ANDERES VORGEHEN ALS DER GELEBTE „COMMON SENSE“**.

BEGLEITEND & VERTIEFEND

DIE RELATIONALE TOOLBOX



Je 20 Relationale Praxistools von Dr. Sonja Radatz auf handlichen Kärtchen für die strategische Leitung in den Bereichen Selbstmanagement • Coaching • Leadership • Teamarbeit • Unternehmensführung.

Toolbox • EUR 90
(Preis zzgl. MwSt., versandkostenfreie Zustellung)

OFFICE@IRBW.NET

DAS ENDE ALLEN PROJEKTMANAGEMENTS



Die Anwendung der Relationalen Methodik auf das Unternehmen und die erfolgswirksame Gestaltung von Unternehmensrahmen, Unternehmenschange und der Relationalen Aufbau- und Ablauforganisation: Das bekommen Sie in diesem Buch, mit vielen Praxisbeispielen.

Buch • EUR 18,09
(Preis zzgl. MwSt., versandkostenfreie Zustellung)

OFFICE@IRBW.NET

ZEITSCHRIFT LO LERNENDE ORGANISATION



Die Relationale Zeitschrift mit dem radikal innovativen Fokus. Lässt den Mainstream im Regen stehen. Bringt erstaunliche Drehs in die Management- und Organisationswelt!

PDF-Jahresabo • EUR 49,99
Print-Jahresabo (6 Hefte) • EUR 109 (+ Versand)
Komplett-Jahresabo (6 PDF-Hefte + Zugriff auf alle bisher über 2.000 Artikel) • EUR 167
(Preise zzgl. MwSt.)

WWW.IRBW.NET/LO-ZEITSCHRIFT/



**HIER
STARTET
IHR ZUKUNFTSERFOLG!**

PLATZ SICHERN:
OFFICE@IRBW.NET
