



Auftragsklärung

Vom unklaren Briefing zum treffsicheren Auftrag

Wer den Auftrag klar hat, kann eine erfolgreiche Maßnahme planen

Kenne Sie das: Ein Workshop, ein Seminar, ein Coaching oder eine andere Maßnahme ist nicht wirklich gut gelaufen?

Ein Blick zum Anfang zeigt: Nicht die Maßnahme war schlecht, sondern die Auftragsklärung lies zu viel offen. Eine sorgfältige und detaillierte Auftragsklärung mit den richtigen Tools erspart Ihnen und allen Beteiligten Enttäuschungen über nicht eingetretene Erwartungen.

Es ist wie beim Klavierspielen. Die Klaviatur der Maßnahmen ist groß: Workshops, Trainings, Teamentwicklungen, Präsentationen, Coachings, Supervisionen, Beratungsgespräche, Mediationen. Entscheidend für den Erfolg ist, dass Sie die passende Taste(n) finden.

Wer in die Auftragsklärung Zeit und Aufwand investiert, erntet in der Maßnahme. Mit einer präzisen Auftragsklärung können Sie sich ganz sicher sein, dass Sie genau das Richtige empfohlen haben. Dabei profitieren alle: Führungskräfte, Mitarbeiter/innen, das Unternehmen und Sie selbst.

In diesem Seminar lernen Sie den professionellen Umgang mit zeitgemäßen Tools zur Auftragsklärung, vom System-Modell bis zum Stakeholder-Analyse.

Sie werden sehen: Eine solide Auftragsklärung ist das beste Fundament für eine gelungene Entwicklung von Einzelnen, Teams und Arbeitsgruppen.

Inhalte

- **Stakeholder-Analyse:** Wer alles bei einem Vorhaben eine Rolle spielt, und wie man sinnvoll strukturiert, wer wie eingebunden wird
- **SystemModell:** Systemische Analyse-Tools zum Beleuchten des Auftragsumfeldes
- **Timeline:** Klärungsfragen zur Geschichte, Motiven, Absichten einer Anfrage
- **Phasenmodell:** Eine gute, erprobte Struktur für Klärungsgespräche
- **Hypothesen:** Funktion und professionelle Nutzung von Annahmen
- **Gesprächstechniken:** Wie ein Gespräch im Fluss bleibt, wie die Absichten des Auftraggebers gewürdigt werden und wie alle Seiten einer problematischen Situation wahrgenommen und besprochen werden können
- **Klientenrollen:** Wo der Ratsuchende steht und wie man ihn „abholt“
- **Nein!:** Zu welchen Aufträgen man (zum Nutzen des Klienten) mit guten Gründen „Nein“ sagen soll
- **Kontrakt:** Das gemeinsame Commitment für weitere Schritte



Was haben Sie als Teilnehmer davon?

- Sie können Auftragsklärungs-Gespräche professionell und strukturiert führen
- Möglichkeiten und Grenzen, Chancen und Risiken von Aufträgen werden allen Beteiligten klar
- Sie sehen einen Auftrag im lebendigen Zusammenhang mit anderen Gremien und Themenbereichen und können seine Auswirkungen auf diese einzuschätzen
- Sie trainieren, zielführend zu kommunizieren: Von der ersten Anfrage bis zur verbindlichen Vereinbarung mit einem oder mehreren Beteiligten
- Sie werden durch all dies in die Lage versetzt, jede eingehende Anfrage mit einer maßgeschneiderten, präzise hergeleiteten Maßnahme zu beantworten

Was hat Ihr Unternehmen davon?

Eine solide Auftragsklärung

- spart Zeit, Geld und Energie
- sorgt für nachhaltigen Maßnahmenerfolg
- unterstützt die Arbeitsfähigkeit und die Entwicklung der Zusammenarbeit von Teams und Arbeitsgruppen
- verhindert Alibi-Veranstaltungen
- vermeidet Frust über unpassende Maßnahmen
- fördert die angemessene Beteiligung von Teilnehmern und Entscheidern

Teilnehmer/innen

Personal- und Organisationsentwickler/innen, Berater/innen, Trainer/innen, Coaches, Mediatoren, Supervisoren

Noch Fragen?

Wir beraten Sie gerne!
Sie erreichen uns unter +49 8022 9666-0 oder unter office@comteam-ag.de

Wir freuen uns sehr auf Ihre Teilnahme!

Ihr ComTeam