



## Die 10 Prinzipien meiner Management Development Programme

### **Designprinzipien, die in ihrer Gesamtheit den nachhaltigen Erfolg des Programm gewährleisten:**

1. Persönlicher Entwicklungsplan für jeden Teilnehmer
2. Offenes, erfahrungsorientiertes Lernen innerhalb des Unternehmenskontextes
3. Development Center zur Erkennung individueller Entwicklungsbedürfnisse
4. Individuelles Feedback und Coaching in einer vertrauensvollen Beziehung
5. Theorie-Input basiert auf den Lernanforderungen der Teilnehmer
6. „Earning while Learning“ – messbare Ergebnisse durch funktionsübergreifende Business-Projekte
7. Reflexion der Erfahrungen in festen Lerngruppen mit Lerncoach
8. Commitment von Vorgesetzten, Projectsponsor, und Mentor durch Lernkontrakte
9. Erfahrungsaustausch mit erfahrenen Managern aus der Organisation zu Themen des Workshops
10. Lernbesuche bei anderen Unternehmen zu bestimmten Themen



## Meine Stärken

### Werteorientierung:

mit Vertrauen, Integrität und Wertschätzung lebe ich Führung vor, die Gefolgschaft hervorbringt

### Pragmatismus:

Möglichkeiten schaffen und, Synergien entwickeln und bei der Umsetzung zügig frühe Erfolge zu erzielen, die an bekannten Stärken anknüpfen – appreciative Inquiry

### Situative Intelligenz:

Interessenlagen und Dynamiken erkennen, mit konkreten kleinen Projekten alltäglichen Fortschritt erzeugen, und vorleben, mit Netzwerken die Organisation voranzubringen – Earning while Learning

### Vielseitigkeit:

seit über 30 Jahren klare Handschrift in unterschiedlichen

#### Branchen

und

#### Themen

Automobilzulieferer  
Maschinenbauer,  
Pharmaunternehmen,  
Elektro- und Elektronik,  
Medizintechnik,  
Energie,  
Commodities,  
IT und neue Medien,  
Dienstleistung,  
non-Profit

Führung und Motivation,  
Kommunikation und Zusammenarbeit,  
Veränderungsprojekte,  
Strukturen und Prozessen,  
Einflussnahme / Interessenausgleich,  
Talentförderungsprogramme,  
Diversity / Chancengleichheit,  
Teamarbeit, Selbstmanagement,  
Konfliktbearbeitung,  
Karriereentwicklung



- 2010 Mitglied bei Sietar Society for Intercultural Education, Training and Research, deutschsprachige Sektion
- seit 2003 Dozentin an der Berufsakademie Mannheim
- seit 2001 Mitglied bei NTL, Institute for Applied Behavioral Science in den USA, dem seit mehr als 50 Jahren führenden Institut u.a. für die Erforschung und Anwendung von gruppendynamischen Prozessen
- seit 1988 Selbständig mit den Schwerpunkten:
- Change Management Projekte z.B. in der Automobil- und Pharmaindustrie, Maschinenbau, Commodities
  - Führungsworkshops für alle Ebenen – anwendungsorientiert und individuell, emotionale Intelligenz
  - Strategiegestaltung und strategisches Marketing
  - Young Talents Workshopprogramme
  - Coaching
  - alles international und national
- 1991 - 1996 Geschäftsführende Gesellschafterin von SGS Sales Growth Systems - strategische Vertriebssteuerung und Marketing für B2B-Unternehmen
- 1986 - 1988 Senior Consultant bei Lessing Unternehmensberatung in Düsseldorf
- 1979 - 1986 Esso AG in Hamburg und Esso Europe in London  
Personalentwicklung, Vertrieb und Marketing
- 1976 - 1979 Studium der Volkswirtschaftslehre an der Albert-Ludwig-Universität in Freiburg, Diplom
- 1973 – 1976 Studium der Wirtschaftswissenschaften, Soziologie und Publizistik an der Ruhruniversität in Bochum