

Termin 6. – 7. November 2006
von 9.00 bis 17.00 Uhr

Seminarleitung Dipl.-Kff. Carole Kuklinski-Maleh

Investition 950,- € incl. MwSt pro Person

Im Preis sind die Verpflegung und Seminarunterlagen enthalten. Mit der Anmeldebestätigung erhalten Sie eine Anfahrtsskizze sowie Informationen zum Hotel.

Ort Hotel Kokenhof bei Hannover

Information Brehmstraße 38
30173 Hannover
Telefon: 0511 / 283 20 55
Fax: 0511 / 811 25 36
E-Mail: Info@cama-institut.de
www.cama-institut.de



cama Institut für Kommunikationsentwicklung begleitet seit 1997 Zukunftsgestaltungsprozesse in Unternehmen und Organisationen. Unser Leitgedanke ist, das Wissen und das Potenzial Ihrer MitarbeiterInnen zu aktivieren, um Ihre Projekte zum Erfolg zu bringen.

Carole Kuklinski-Maleh, Diplomkauffrau, ist Gründerin und Inhaberin von **cama** Institut für Kommunikationsentwicklung. Sie ist Autorin mehrerer Bücher zu Großgruppen-Verfahren.

cama entwickelt auch spezielle **Inhouse-Trainings**. Gerne unterbreiten wir Ihnen ein individuelles Angebot.



Fax-Anmeldung

 05 11 / 811 25 36

TEILNAHMEBEDINGUNGEN

Der schriftliche Rücktritt bis fünf Wochen vor dem Termin ist kostenfrei. Danach behalten wir uns vor, 50% der Teilnahmegebühr in Rechnung zu stellen. Selbstverständlich kann eine Vertretung benannt werden. Tritt cama zurück, werden bereits bezahlte Gebühren rückerstattet. Weitere Ansprüche gegen **cama** bestehen nicht.

- Schade, ich kann zu dem genannten Zeitpunkt leider nicht kommen. Bitte informieren Sie mich über weitere Veranstaltungen.
- Ich finde das Thema Großgruppen-Methoden sehr interessant und würde mich über nähere Informationen freuen.
- Ich habe konkrete Fragen oder Ideen zum Einsatz von Großgruppen-Methoden und würde mich über einen Rückruf freuen.
- Ich habe derzeit kein Interesse an Großgruppen-Methoden und möchte keine weiteren Informationen von cama erhalten.

Ja, ich melde _____ Personen für das Kompaktseminar am **6. – 7. November 2006** an.

Name/n _____

Funktion/Abt. _____

Unternehmen _____

Straße / Postfach _____

PLZ / Ort _____

Telefon / Fax _____

E-Mail _____

Datum _____ Unterschrift _____

OPEN SPACE · ZUKUNFTSKONFERENZ · REAL TIME STRATEGIC CHANGE · APPRECIATIVE INQUIRY



Einladung

Kompaktseminar Großgruppen-Verfahren

6. – 7. November 2006



- Ziele und Möglichkeiten von vier erfolgreichen Methoden kennenlernen
- Entscheidungskompetenz über Methodeneinsatz erlangen
- Methoden in Prozesse in Unternehmen nachhaltig einbinden können



Kompaktseminar Großgruppen-Verfahren

6. – 7. November 2006

VORGEHENSWEISE IM SEMINAR

Sie erproben wesentliche Schritte der Methoden im Seminar. Aufgrund des vermittelten theoretischen Grundwissens zu den einzelnen Verfahren und praktischen Erfahrungen beleuchten wir die Methoden auf die Anwendungsmöglichkeiten in Ihren individuellen Arbeitszusammenhängen.

- Theorie-Input
- Praktische Übungen
- Fallbeispiele
- Praxistransfer



Carole Maleh, Open Space: Effektiv arbeiten mit großen Gruppen, Beltz Verlag 2000, 2. Auflage



Carole Maleh, Open Space in der Praxis, Erfahrungsberichte: Highlights und Möglichkeiten, Beltz Verlag 2002

Open Space

ZIEL

Schnelle Erarbeitung von Veränderungsaspekten und Lösungen in komplexen Situationen. Aktivierung vieler MitarbeiterInnen für strategische Veränderungen und Projekte.

CHARAKTER

Das Leitthema wird auf Initiative der TeilnehmerInnen in Einzelthemen gegliedert behandelt. Eine »offene« Methode, die sehr viel Motivation freisetzt und Verantwortung fördert.

ANWENDUNGSBEISPIELE

- Auftaktveranstaltung für Veränderungsprozesse
- Kundenservice fördern
- Produkte weiterentwickeln
- Zusammenarbeit verbessern

Real Time Strategic Change

ZIEL

Die MitarbeiterInnen über Veränderungsabsichten der Leitung informieren. Aktivierung und Motivation sowie Einstimmung auf neue Strategien.

CHARAKTER

Von der Organisationsleitung gesetzte Ziele werden unter Mitwirkung der TeilnehmerInnen durchleuchtet, ergänzt und abgestimmt. Am Ende steht eine breit getragene Strategie.

ANWENDUNGSBEISPIELE

- Leitlinien entwickeln und umsetzen
- Strategische Ziele implementieren
- Prozessabläufe optimieren
- Qualitätsstandards einführen

Appreciative Inquiry

ZIEL

Aktivieren bestehender Potenziale, um sie für das Unternehmen nutzbar zu machen. Positives Denken und Handeln im Sinne der Organisation erreichen.

CHARAKTER

Mehr von dem zu tun, was bereits optimal gelingt, ist die entscheidende Strategie. Fokussiert wird auf Erfolge und Stärken im individuellen und Gruppenmaßstab. Es werden klare Ziele und Umsetzungsstrategien zu definierten Kernthemen entwickelt.

ANWENDUNGSBEISPIELE

- Stärkung des Selbstbewusstseins im Unternehmen und der Marktposition
- Kulturveränderungen initiieren
- Teamentwicklung aktivieren
- Visionen für die Zukunft entwerfen



Matthias zur Bonsen, Carole Maleh, Appreciative Inquiry (AI): Der Weg zu Spitzenleistungen, Beltz Verlag 2001

Zukunftskonferenz

ZIEL

Verbindliche Ziele und Maßnahmen abteilungs-, bereichs- und hierarchieübergreifend erarbeiten und umsetzen.

CHARAKTER

Gemeinsame Ziele beschließen, Transparenz schaffen und unterschiedliche Interessengruppen zur Übernahme von Verantwortung aktivieren.

ANWENDUNGSBEISPIELE

- Langfristige Ziele für die Organisation entwickeln
- Zukunft eines strategischen Ziels z. B. Kundenservice, festlegen
- Konsens über die Unternehmenszukunft erreichen
- Einstimmung konfliktärer Gruppen auf ein Ziel ermöglichen