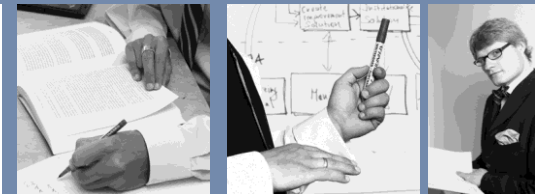


# Das Gemeinsame aller Veränderungen: Change Management Praktiken

Methoden und Techniken zur effizienten Realisierung von Veränderungen



Veränderung führen. Wissen teilen.



# Das Gemeinsame aller Veränderungen: Change Management Praktiken

In diesem Workshop erarbeiten die Teilnehmer gemeinsam Methoden und Techniken zur effizienten Realisierung von Veränderungen, die auf Praxisbeispiele aus dem Teilnehmerkreis angewendet werden. Somit erhalten die Teilnehmer für sie hilfreiche Instrumente, um Veränderungen in ihrer Organisation umzusetzen.

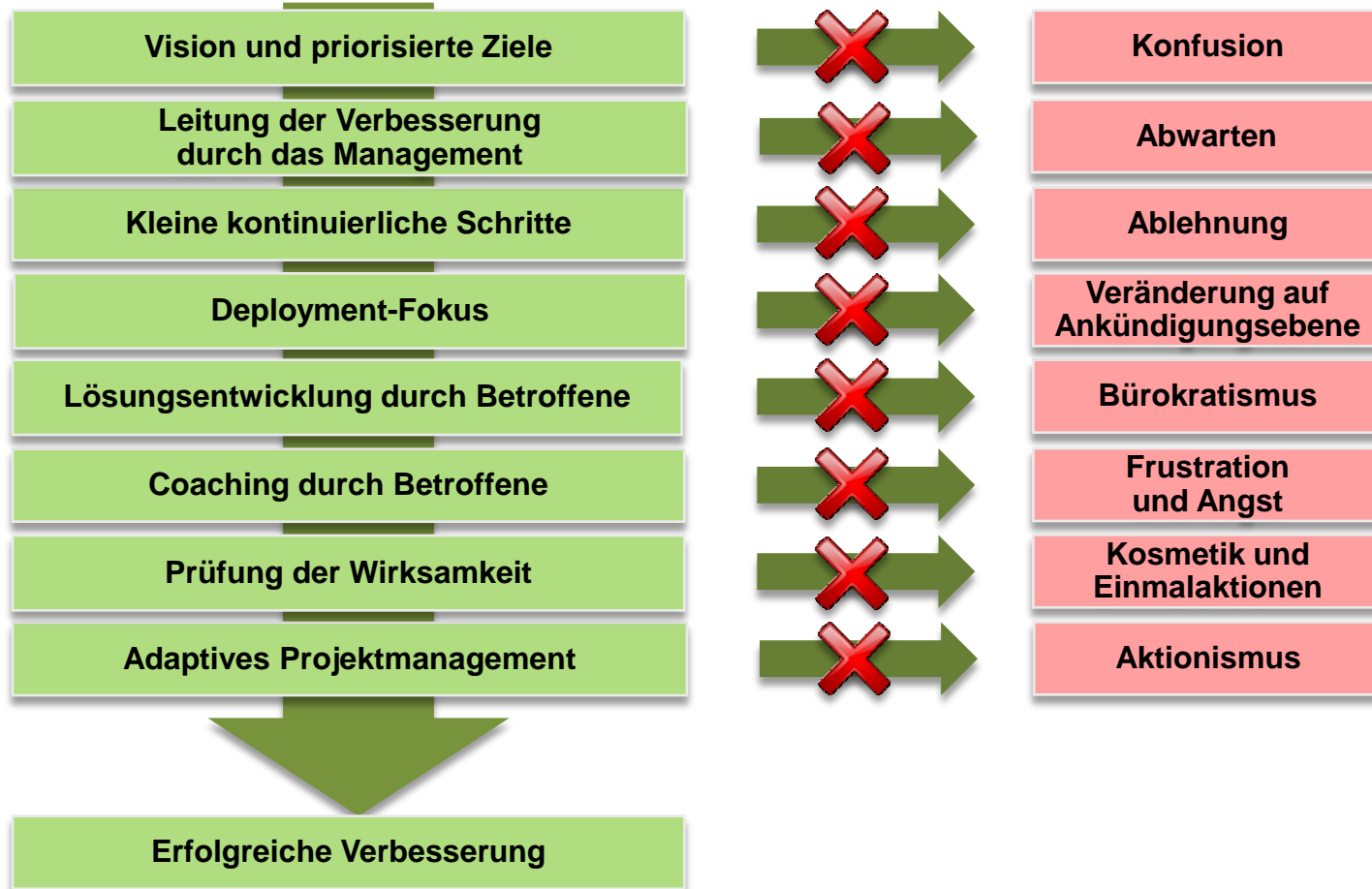


Malte Foegen  
Dipl. Wirtsch.-Inform.  
Partner  
SEI authorized SCAMPI Lead Appraiser und CMMI Instructor  
Mobil: +49 - 171 - 455 40 47  
E-Mail: [mfoegen@wibas.de](mailto:mfoegen@wibas.de)

Download unter:  
[http://www.wibas.de/wissen/spin\\_workshop/berichte\\_aller\\_spins/index\\_de.html](http://www.wibas.de/wissen/spin_workshop/berichte_aller_spins/index_de.html)

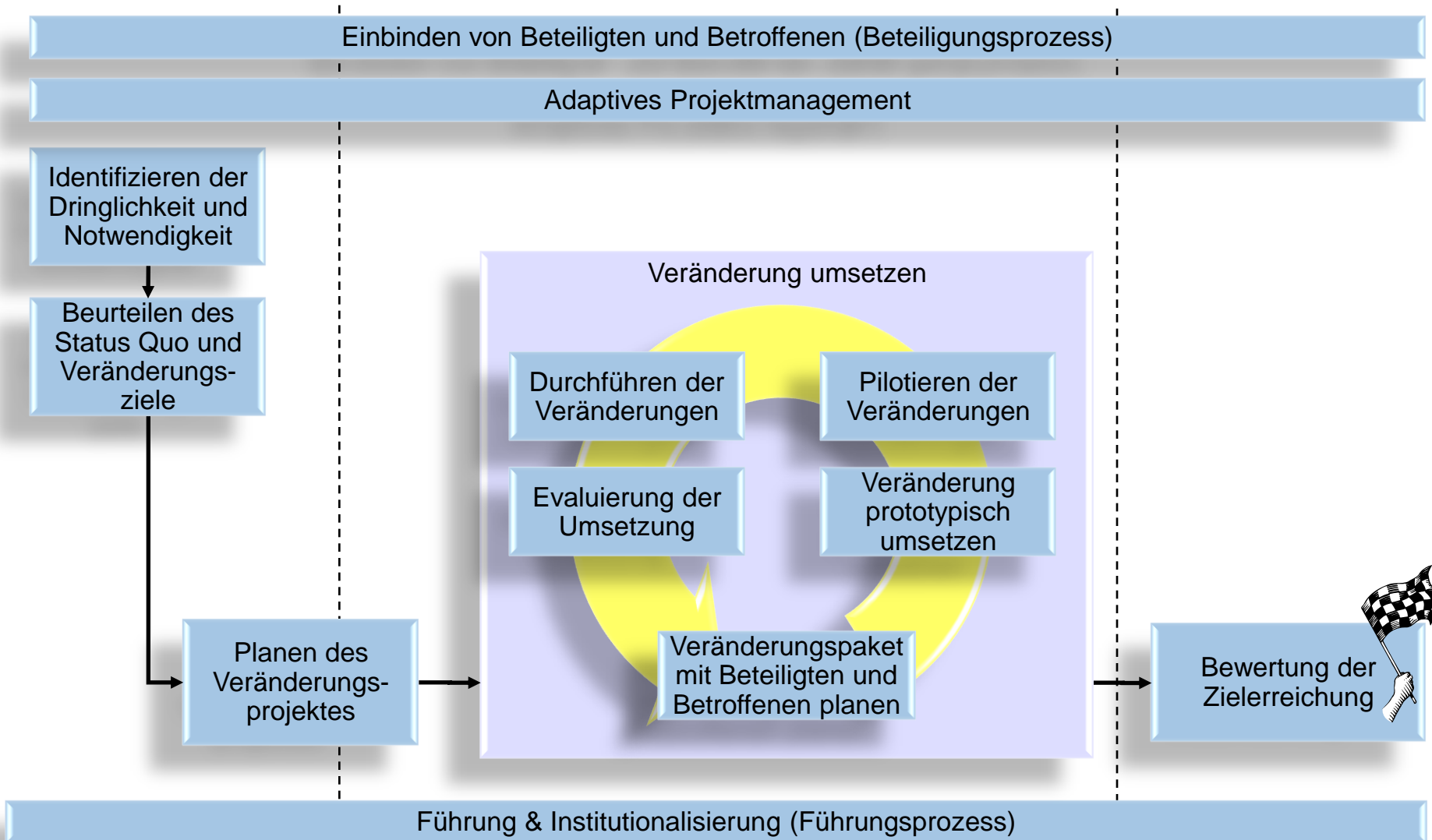


# Eine Veränderung ist erfolgreich, wenn zentrale Praktiken umgesetzt werden.





# Eine Veränderung setzen wir in konkreten Schritten um.





## Übung: Brainstorming von Methoden und Techniken.

Fragestellung:

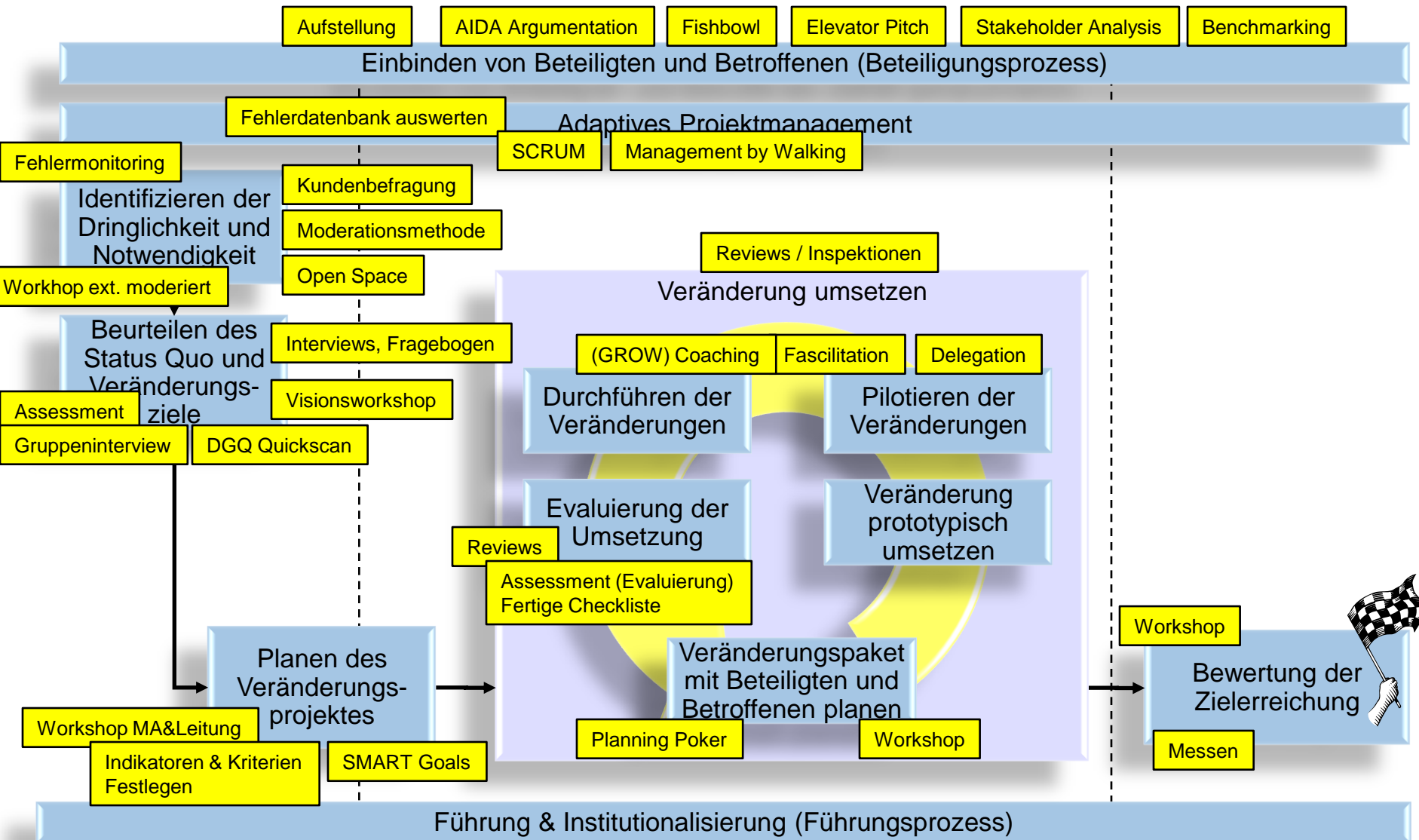
1. Welche Methoden/Techniken kennen Sie?
2. Bei welchem Schritt hilft die Methode/Technik?

Vorgehen:

1. Schreiben Sie die Methode/Technik auf eine Karte
2. Hängen Sie die Karte zum entsprechenden Schritt aus unserem Vorgehen



# Eine Veränderung setzen wir in konkreten Schritten um.





## Für heute haben wir zwei Alternativen.

Elevator Pitch

Aufstellungen



## The elevator pitch.

Falsch: *“Ich muss nur diese Präsentation geben. Der Nutzen der Verbesserung ist offensichtlich. Der Plan ist detailliert und ausgefeilt. Das wird jeden sofort überzeugen.”*

Beteiligte für die Veränderung zu gewinnen bedeutet, deren Bedürfnisse zu verstehen und sie mit den Zielen der Veränderung zu verbinden.

Das umfasst:

- Bedürfnisse verstehen
- Herausforderungen (“Current Pain”) identifizieren und quantifizieren
- Beteiligte die Bedürfnisse selbst formulieren lassen

Menschen werden sich kaum in einer Veränderung engagieren, wenn sie sich nicht mit ihren persönlichen Zielen und Bedürfnissen wiederfinden.

Betroffene finden sich nur wieder, wenn sie glauben, dass Sie deren Bedürfnisse, deren Situation, deren Vision, deren Rahmenbedingungen, deren Ziele und deren Karriereziele verstehen.



## Geben Sie eine überzeuenden Elevator Pitch.

Ein guter Elevator Pitch:

1. Überzeugt die “Zielperson” ein längeres Meeting mit Ihnen zu machen.
2. Ermöglicht der Zielperson, andere Personen zu überzeugen.
3. Zeigt Ernsthaftigkeit.
4. Drückt Wertschätzung, Einfühlung und Dringlichkeit aus.
5. Zeigt einen Nutzen basierend auf Fakten.
6. Benötigt nicht mehr als 1-2 Minuten.



# Übung: Überzeugen Sie einen Manager, sich an der Veränderung zu beteiligen.





# Übung: Analysieren Sie die Stakeholder Ihrer Veränderungsherausforderung (40 min).

Arbeiten Sie in Teams von 2-4 Personen (20 min):

- Benutzen Sie Playmobil Figuren um eine Konstellation der Stakeholder Ihre Veränderungsherausforderung zu erstellen
  - » Wählen Sie eine Person aus, aus deren Sicht Sie die Konstellation erstellen (Ersteller), und einen Coach der diese Person zur Konstellation befragt.
  - » Der Ersteller platziert die Figuren so, dass ihre Position und Ausrichtung ihre Rolle im Kontext zu den anderen Stakeholder widerspiegelt. Jede Playmobil Figur repräsentiert eine Stakeholder. Um den Ersteller zu unterstützen befragt der zu seiner Konstellation. Am Ende erhalten die anderen Beobachter die Möglichkeit auch Fragen zu stellen.
  - » Ein Person erfasst die Konstellation in einem Nutzergruppendiagramm (ein Flipchart).
  - » Das Team überprüft das Flipchart, damit es später für die Erstellung der Stakeholderliste genutzt werden kann.
- Bereiten Sie eine 5 minütig Präsentation ihrer Konstellation vor.



Ausgewählte Teams präsentieren ihre Aufstellung (10 min).



**Stellt jemand beim nächsten SPIN eine andere Technik vor?**



VERÄNDERUNG FÜHREN. WISSEN TEILEN.



Otto-Hesse-Str. 19 B • 64293 Darmstadt • Deutschland • Phone +49 / 6151 / 50 33 49 - 0 • Fax +49 / 6151 / 50 33 49 - 33 • [www.wibas.de](http://www.wibas.de)

Hintermettlen 7 • 6318 Walchwil • Schweiz • Phone +41 / 41 / 51122 - 90 • Fax +41 / 41 / 51122 - 91 • [www.wibas.ch](http://www.wibas.ch)

