

## Modelling

Ziel des Modellings ist es, exzellente Leistungen (und dabei die kritischen Erfolgsfaktoren) so strukturiert zu beobachten und zu beschreiben, dass auch andere sie lernen können. Modelling geht davon aus, dass alle Erfolgsfaktoren in der Organisation bereits vorhanden sind und nur gemeinsam bewusst gemacht werden müssen.

### Ihr Gewinn aus dem Modelling

Am Ende des Modelling-Prozesses kennt die Organisation in den von ihr genannten Bereichen die kritischen Erfolgsfaktoren. Sie hat damit eine Basis für weiterführende Maßnahmen zur Vervielfältigung der kritischen Erfolgsfaktoren (Personal-, Organisationsentwicklung, Führungskultur, Recruiting, ...).

Der konkrete Output besteht in maßgeschneiderten Empfehlungen mit Fokussierung auf vorhandene Ressourcen.

Beispielsweise kann ein neuer Führungskräfte-Lehrgang entwickelt werden, der auf Basis der modellierten Fähigkeiten, die in der Organisation bereits vorhanden sind, konzipiert wird! Wozu wollen Sie das Rad auch ein zweites Mal erfinden?



### Ablauf

- Genaue Auftragsklärung mit detaillierter Zieldefinition
- Fixierung der Erfolgskriterien
- Auswahl der Modelle und Kontrastmodelle
- Erstellung des Fragenkatalogs, Auswahl des Methodenmix
- Endgültige Beauftragung mit genauem Budget
- Durchführung der Modellingschritte und Erstellung eines Analyseberichts
- Empfehlung für die weitere Vorgangsweise
- Gesamtzeitrahmen: Ein Monat

### Voraussetzungen

Idealerweise sind strukturelle und organisatorische Rahmenbedingungen vorher geklärt, die Kernprozesse optimiert worden. So ist es möglich, sich auf die exzellenten Leistungen zu konzentrieren. Der Fokus liegt nicht auf den Defiziten, sondern auf bereits vorhandenen Erfolgen. Somit ist Modelling der Aufbruch zu spannenden Entwicklungsreisen im organisationspsychologischen Feld.

### Zielgruppen

Alle wichtigen Personen entlang der Kernprozesse, z.B. Führungskräfte, Ärzte, Verkäufer usw.

### Ihr Dreiweg-Trainer



Mag. <sup>(FH)</sup> Stefan Mandl

Unternehmensberater,  
Managementtrainer.

Kontaktdaten: ✉ stefan.mandl@dreiweg.at  
☎ 0664 - 417 6340

Stefan Mandl war viele Jahre Personalentwickler und Landesdirektor eines großen Finanzdienstleistungsunternehmens.

Seine fundierte Kenntnis des Berateralltags ist für dieses Seminar ebenso unverzichtbar wie seine langjährige Erfahrung als Verkaufs- und Kommunikationstrainer.