



LEADERSHIP CIRCLE

DENN FÜHRUNG WÄCHST IM AUSTAUSCH

Für wen ist der Circle?

Führungskräfte, die ihre Führungsrolle reflektieren, persönliche Weiterentwicklung vorantreiben, sich neu ausrichten und ihr Verhalten wirksamer auf ihr Umfeld abstimmen wollen.

Warum dieses Format?

Führung findet heute im Spannungsfeld zwischen Selbstanspruch, Teamdynamik und ständigen Veränderungen statt. Viele Führungskräfte erleben dabei Herausforderungen – aber selten einen Ort, um offen und kollegial an sich zu arbeiten

Der Leadership Circle verbindet individuelle Begleitung mit kollegialem Lernen und nachhaltiger Entwicklung.

Das Vorgehen:

Monat 1: Start und Standortbestimmung

- Initial-Workshop für alle Teilnehmer (maximal 6) in Präsenz (1 Tag)

Monat 2-3: Transferphase

- Individuelle Transferphase (4 Sitzungen à 90 Min. im 2-Wochen-Takt pro Teilnehmer)
- Peergroup-Sessions online (alle 4 Wochen, 2 Termine à 90 Min.)

Monat 4: Abschluss und Ausblick

- Follow-up-Workshop in Präsenz (nach Abschluss des Transfermoduls, 1 Tag)

Unser Angebot*

- Erstellung und Auswertung eines DiSG-Profiles
- Individuelle Beratung und Betreuung inkl. Maßnahmenplan
- Kollegiales Lernen mit praxisorientierten Impulsen

LEADERSHIP CIRCLE

Bis 6 Teilnehmende

3.499€/Person

Ersparnis zum
Stundenpreis

8.000€

zzgl. geltender USt.

TRANSFERPHASE

MAßNAHMENPLAN

DISG PROFIL

IM DETAIL:

1 TAG

1. Initial-Workshop

Ziele: Startpunkt, Orientierung, Vertrauensbasis

Inhalte:

- Einführung in das DiSG-Persönlichkeitsmodell
- Auswertung & Reflexion des eigenen DiSG-Profiles
- Identifikation persönlicher Entwicklungsziele & Führungsherausforderungen
- Klärung individueller Lernfelder

Ergebnis: Persönlicher Entwicklungsfahrplan & verbindlicher Coaching-Fokus, DiSG-Profil

4X90 MIN.

2.1 Transferphase

Ziele: Persönliches Wachstum, Klarheit, konkrete Verhaltensveränderung*

Inhalte:

- Individuelle Themenbearbeitung (z.B. Kommunikation, Selbstführung, Umgang mit Konflikten, Entscheidungsdynamiken)
- Passgenaue Methoden: z.B. Wertearbeit, systemisches Coaching, mentale Modelle, Führungswerkzeuge
- Transferbegleitung & Umsetzung im Führungsalltag

Ergebnis: Individuelle Themenbehandlung und persönliches Wachstum

2X90 MIN.

SOLVIE UND KOLLEGEN
UNTERNEHMENSBERATER GMBH

2.2 Peergroup-Sessions

Ziele: Networking & gegenseitige Motivation, Schwarmwissen nutzen

Inhalte:

- Moderierte Austauschrunden
- Reflexion der Fortschritte, Stolpersteine & Erfolge
- Kollegiale Fallberatung (nach dem Prinzip: "Ein Fall – viele Sichtweisen")
- Netzbildung & gegenseitige Inspiration

Ergebnis: Perspektivwechsel und Erkenntnisgewinn

1 TAG

3. Follow-Up Workshop

Ziele: Leifaden/Roadmap für die kommenden 6 Monate, Ankerpunkte definieren, um den Praxistransfer zu sichern, Coachingbuddys auswählen

Inhalte:

- Gemeinsames Re-Connecten und Auswertung der Reise
- Vertiefende Tools zur Selbststeuerung & Resilienz
- Entwicklung eines persönlichen Maßnahmenplans zur Verstetigung
- Commitment: Wie bleibe ich dran? Wer unterstützt mich dabei?

Ergebnis: Maßnahmenplan für die nächsten 6 Monate



mit Dipl.-Ing. Natalie Biele

* Zum Beispiel durch Methoden wie Rollendefinition, Umgang mit Konflikten, Kommunikation, Bedürfnis Exploration, innere Team.