



Kurz zu meiner Person:



Mein Name ist Christiane Pätzold und ich bin der Kopf und das Herz von STRATEGIA – Die Personal-Expertin Berlin.

Ich schaue mit Herz und Verstand hinter die Kulissen Ihres Unternehmens. Als ehemalige Hochleistungssportlerin weiß ich, was es heißt durchzuhalten, Spitzenleistungen zu erreichen und ein hohes Leistungsniveau zu halten.

Nach meiner Sportkarriere habe ich Betriebswirtschaft (FH) studiert und ein Zusatzstudium in Erziehungswissenschaften / Erwachsenenpädagogik an der Humboldt-Universität absolviert.

Ich sammelte lange Jahre – auch im internationalen Umfeld – Vertriebs-, Führungs- und Personalerfahrung in mehreren mittelständischen Unternehmen.

Ich habe als Universität-Dozentin für Führung an der Filmuniversität Konrad-Wolf-Potsdam und an der Hochschule für Wirtschaft und Recht in Berlin gearbeitet.

Meine Arbeitsweise:

Treffsicher, wenn es um Führung, Kommunikation und Erfolg geht:

Die STRATEGIA Fußball-Strategie©

Was hat moderne Unternehmensführung und Personalmanagement mit Sport und insbesondere mit Fußball gemeinsam?

Taktik, Abläufe, Führung, Teamgeist, Feedback und Verantwortungsbewusstsein sind im Sport und im Business ähnlicher als man zunächst annehmen würde.



Deshalb habe ich die Fußball-Strategie für erfolgreiche Unternehmensführung entwickelt. So entfessele ich das Potenzial Ihres Unternehmens und Sorge dafür, dass Sie dauerhaft in der 1. Umsatzliga spielen.

Für Unternehmen wie im Sport gilt:



Nur erfolgreich mit Führung und Strategie!

Vor vielen Jahren habe ich mich mit dem „Fußballvirus“ infiziert.

Frau und Fußballfan, geht das? Ja, klar und bei einem Mann als ehemaliger Fußballspieler fast schon vorprogrammiert. Ich liebe Fußball, weil mich dieses Spiel interessiert und fasziniert. Es ist manchmal spannender als jeder Krimi und bereits gewonnen geglaubte Spiele wurde noch gedreht und das buchstäblich in letzter Sekunde.

Neben Strategien und Taktiken sind es am Ende immer die Spieler, die über Sieg oder Niederlage „entscheiden“.

Meine Erfahrungen und meine Liebe zum Sport habe ich in meine mehr als 23jährige Beratungspraxis erfolgreich integriert.

Mit meinem ganzheitlichen Unternehmensentwicklungsprogramm zeige ich Ihnen, wie Sie in nur 7 Schritten Hochleistungsteams für mehr und langfristigen Unternehmenserfolg entwickeln und somit das Potenzial Ihres Unternehmens und Ihrer Mitarbeitenden freisetzen.

Schnell – unkompliziert – praktikabel umsetzbar – effizient

Als Ergebnis meiner Arbeit haben Sie:

- Klare Strukturen, schlanke Abläufe, mehr Produktivität, zufriedene Mitarbeiter
- Messbare Arbeitsprozesse und transparente Strukturen
- gestärkte Manager in ihrer Führungsrolle durch klare Verantwortlichkeiten und Entscheidungsbefugnisse
- klare Kommunikation und Information
- weniger Konflikte und verminderte Reibungsverluste
- eine lebendige Feedbackkultur, die auf Respekt, Ehrlichkeit und Wertschätzung basiert

Das Gesamtergebnis sind Ruhe und Ordnung im System als Basis für qualitätsorientiertes Wachstum.



Mehr Unternehmenserfolg durch gesundes Wachstum mit Hochleistungsteams

Ihr mittelständisches Unternehmen ist in den letzten Jahren stark gewachsen. Die Organisation-, Arbeits- und Mitarbeiterstrukturen sind jedoch nicht entsprechend mitgewachsen und stoßen an Grenzen.

Starkes Wachstum braucht eine starke Mannschaft. Bauen Sie in allen Schlüsselabteilungen Ihres Unternehmens Hochleistungsteams auf und schaffen die **Rahmenbedingungen**, damit diese **Spitzenleistungen** erbringen.

Damit wird die Lücke zwischen der gewünschten Außenwirkung - auch auf Wunschmitarbeiter - und dem tatsächlichen Zustand im Inneren des Unternehmens geschlossen. Damit entsteht Strahlkraft und Anziehung.

Wie sichern Sie das bisher Erreichte ab, lösen Wachstumsbremsen und schaffen die Voraussetzung für Ihren langfristigen Erfolg?

- schaffen Sie klare Strukturen und schlanke Abläufe für mehr Produktivität, zufriedene Mitarbeiter und glückliche Kunden.
- Identifizieren und reduzieren Sie Reibungsverluste.
- stärken Sie Ihre Manager in ihrer Führungsrolle durch klare Verantwortlichkeiten und Entscheidungsbefugnisse.

Hochleistungsteam durch ganzheitliche Unternehmens-Entwicklung

1. Organisations-Ebene

„Fitness-Analyse“ zur Organisations-Entwicklung

Wo stehen Sie jetzt mit Ihrem Unternehmen und wo wollen Sie in Zukunft „spielen?“

Was sind Ihre Ziele, Ihre Strategie, Ihr Leitbild?

Wie sieht Ihre Kommunikations- und Informationsstruktur aus?

Wollen Sie als nationaler Markt-Führer in der „Bundesliga“ oder international in der „Championsleague“ der Unternehmen spielen?

2. Prozess-Ebene

Entwicklung eines neuen Erfolgs-Konzept auf Abteilungsebene

Optimierte Strukturen und transparente Prozesse

Ihr optimales Team

Ihr Führungsteam (Aufgaben, Verantwortlichkeiten, Kompetenzen und Befugnisse)

Ihr Erfolgskonzept auf Ihre Unternehmensziele ausrichten

3. Mitarbeiter-Ebene

Notwendige Ressourcen bereitstellen (beginnend mit der Abteilung mit dem größten Engpass)

Mannschaft auf Erfolgskonzept einschwören und Nachhaltigkeit absichern

Erfolge feiern



In sieben Schritten zum Hochleistungsteam

1. Bestimmen Sie, wohin Sie mit Ihren Hochleistungsteams möchten

Auf welchem Gebiet möchten Sie wodurch noch erfolgreicher werden? Wollen Sie in die Bundesliga (nationaler Markt-Führer) oder in die Champions League (internationaler Markt-Führer)?

2. Sorgen Sie für die optimale Zusammensetzung Ihrer Hochleistungsteams

Sind schon die richtigen Teammitglieder an Bord? Spielt jeder auf der richtigen Position?

3. Klären Sie, ob Sie das passende Führungsteam haben

Sind Ihre Führungskräfte schon fit, um ein Hochleistungsteams zu führen? Sind Ihre Führungskräfte reif für die „Bundesliga“ oder Champions League oder spielen sie in der „dritten“ Liga. Hat jede Führungskraft die für ihn/sie geeignete Führungsrolle? Zum Beispiel als Assistenztrainer (erste Führungsebene), Fitnesstrainer (Teamleiter) oder in der Medizinabteilung (HR-Bereich)?

4. Richten Sie Ihr Erfolgskonzept auf die Unternehmensziele aus

Haben Sie Ihr „Spielkonzept“ für die Bundesliga (nationaler Markt-Führer) oder die Champions League (internationaler Markt-Führer) konkurrenzfähig gemacht? Weiß Ihr Hochleistungsteam schon, was notwendig ist, um siegreich zu sein und zu bleiben?

5. Stellen Sie die für das neue Erfolgskonzept notwendigen Ressourcen zur Verfügung

Wie viel Zeit und Kapital benötigen Sie für die Umsetzung des neuen Erfolgskonzepts? Welche Ressourcen werden benötigt?

Welche neuen Positionen müssen besetzt werden, benötigen Sie dafür neue oder mehr Spieler?

6. Schwören Sie Ihre Mannschaft auf das neue Erfolgskonzept ein

Achten Sie darauf, dass das neue „Spielkonzept“ umgesetzt und eingehalten wird. Analysieren und optimieren Sie die Spielzüge Ihres Hochleistungsteams kontinuierlich durch Zielvereinbarungen, Mitarbeiter- und/oder Kundenumfragen.

7. Feiern Sie gemeinsam die Erfolge Ihrer Hochleistungsteams

Konsequente Umsetzung

Etablieren Sie eine Feedback-Kultur, die auf Ehrlichkeit, konstruktiver Kritik und Anerkennung vollbrachter Leistungen basiert.



Vorgehensweise

1. Fitness-Analyse

Herausarbeiten der Haupt-Wachstumsengpässe, mit wirksamen, schnellen und pragmatischen Handlungsfeldern.

- Führungsteam-Workshops inklusive Geschäftsführer
- Mitarbeiter-Workshops
- Auswertung der Ergebnisse des Führungsteam- und Mitarbeiter-Workshops, inklusive Stärken-, Schwächen-Analyse
- Videokonferenz in der die Auswertung präsentiert und die Handlungsfelder daraus besprochen werden.

2. Abteilungs-Erfolgskonzepts entwickeln

Auf der **Prozess-Ebene** mit firmeninternen Einzel-Coachings, Trainings und Workshops.

- In **Einzelinterviews** mit den Prozessverantwortlichen werden die Prozesskette und die Engpässe analysiert und dokumentiert.
- Daraus wird eine **Potenzialbewertung** erstellt.
- Anschließend wird mit den Bereichs- und Abteilungsleitern ein **Erfolgskonzept für die Abteilung** entwickelt.
- Die zusammengefassten **Ergebnisse** werden zusammen mit einem **Konzept** für die erfolgreiche Umsetzung der Geschäftsleitung, als Entscheidungsgrundlage präsentiert.
- Zur Realisierung der Verbesserungspotenziale werden **Maßnahmenpakete** definiert, in Einzelaktivitäten unterteilt, mit Verantwortlichkeiten versehen und ein Terminplan erstellt.

3. Abteilungs-Hochleistungsteam aufbauen

Durch Integration und Verinnerlichung Ihres neuen Erfolgskonzepts auf allen Ebenen. Innerhalb von ca. 12 Monaten mit

- zielführenden **Meetings oder Workshops**, in denen die Umsetzung beschlossener Maßnahmen besprochen und die nächsten Schritte geplant werden.
- **regelmäßigen Feedback** was gut lief und noch verbessert werden kann.
- **Kontrolle** des Umsetzungserfolgs.
- laufenden **Feintuning** des neuen Erfolgskonzepts.

Die Erkenntnisse und Erfolge dieses Prozesses werden **auf die nächste zu optimierender Abteilung übertragen**. Dadurch steigt die Akzeptanz für Veränderung, Ihre Hochleistungsteams motivieren sich gegenseitig, und die Unternehmensziele werden schneller sowie nachhaltiger erreicht.