

Gsponer.

Training für Roche-Manager

Marketing-Manager sollen heutzutage vor allem effizient und effektiv neue Produkte und Märkte erschliessen. Neben der soliden Ausbildung ist dabei die individuelle, persönliche Wirksamkeitseffizienz ein entscheidender Erfolgsaspekt. Letztere lässt sich mittels eines von der Gsponer-Gruppe mass-geschneiderten Ausbildungsprogramms steigern.

Gsponer hat von der Marketingabteilung der Roche-Division Vitamine den Auftrag erhalten, die persönliche Wirksamkeitseffizienz der Mitarbeitenden gezielt zu fördern.

Einflussfaktoren

In den entsprechenden Schulungseinheiten wird zunächst, die Kernaufgaben eines Marketing-Managers im Rahmen der Unternehmensmission transparent gemacht, unter Einbezug von Stellen- und Tätigkeitsbeschreibung. Anschliessend eruieren die Teilnehmenden selbst die Einflussfaktoren, welche die Arbeit eines Marketing Managers erfolgreich machen. Im Sinne von «Best Practice» reflektiert dabei jede und jeder Einzelne ihr/sein Verhalten in der Diskussion mit den Kollegen.

Präsentation, Moderation und Kommunikation

Kaum etwas steigert die persönliche Wirksamkeitseffizienz mehr als professionelle Präsentation und Moderation. Das Schulungskonzept von Gsponer hebt sich hier von anderen insofern ab, dass stets anhand eines aktuellen Themas trainiert wird, und dass die Teilnehmenden jeweils unmittelbares und strukturiertes Feedback von ihren Kollegen erhalten. Entsprechend gross ist der Kreativitäts- und Spassfaktor in solchen Übungen.

Auch die beste Idee muss vermittelt werden. In der Schulung wird daher als zentraler Aspekt die Kommunikationskompetenz trainiert, um erfolgreich Reden, Präsentationen und Moderationen zu absolvieren. Neben dem bewussten Einsatz der Körpersprache üben die Teilnehmenden dabei den sensiblen Umgang mit Einwänden und kritischen Fragen anhand aktueller Themen, das bewusste Ausdrücken von Emotionen in heiklen Situationen und das Verhalten in Konflikten. Dies schafft Verständnis für die eigene Perspektive und fördert somit gezielt die individuelle Kommunikationsfähigkeit.

Gsponer.

Organisatorisches Verständnis

Weitere Aspekte des Arbeitserfolgs als Global Marketing Segment Manager sind die Fähigkeit zur Teamarbeit, die Erkennung und Nutzung von Synergien und das Überwinden von organisatorischen Hürden. Unabhängig von vorgegebenen strukturellen und organisatorischen Strukturen, werden in der Schulung Themen wie Motivation und Kooperation behandelt und somit wiederum die Reflexion über die eigene Person und das eigene Verhalten angeregt. Mittels Gruppenübungen und anschließender Aufarbeitung wird auch hier der Wissenstransfer in den Alltag sichergestellt.