



Fallbeispiel 2:

## ➔ Implementierung einer erfolgreichen Geschäftsfeldentwicklung Wie strategische Ziele eine echte Chance auf Umsetzung bekommen.

Sie sind ein erfolgreiches Unternehmen mit der Ambition, die eigene Marktposition deutlich zu verbessern und langfristige Wachstumspotenziale zu erschließen. Innovation in der Entwicklung neuer Produkte und Dienstleistungen sowie zahlreiche Maßnahmen der Geschäftsfeldentwicklung sollen Ihnen helfen Ihre Ziele zu erreichen.

Dennoch kommen Sie seit Jahren nicht voran. Ihre Initiativen scheinen im Sande zu verlaufen und erreichen nicht die angestrebten Ziele.

Sie haben das Gefühl das Ihre Belegschaft und viele Ihrer Führungskräfte spürbar uninteressiert und gleichgültig sind. Es fehlt an Begeisterung und Motivation, und Sie finden somit in Ihrer Belegschaft keine eigenmotivierte und anhaltende Unterstützung. Es scheint, dass die Schere zwischen Ihren Erwartungen und der betrieblichen Realität sehr weit auseinanderklafft.

Über eine interne Arbeitsgruppe, strengere Prozesse und die Benennung eines Verantwortlichen haben Sie versucht das Problem abzustellen. Die erzielte Verbesserung war nur sehr gering.

Um das Problem an der Wurzel zu lösen und mit Hilfe eines objektiven Moderators interne Spannungen und Konflikte aufzulösen wählen Sie folgende **tiefdunklesweiss Sprint**-Module aus:

**Feedback** | FULL-Sprint | Erfassung der tatsächlichen Probleme und des Handlungsbedarfs

**Storytelling** | SHORT-Sprint | Gemeinsame Erarbeitung von Zukunftsbildern und Identifikation

**Brainstorming** | SHORT-Sprint | Erfassung von Ideen, Lösungsansätzen und Vorschlägen

Leistungszeitraum: 12 Wochen | Arbeitsvolumen: 20 MannTage | Workshop mit Ihrem Team: 8 Tage  
Gesamtkosten: **24.250 EUR** | inkl. Nebenkosten | ohne MwSt.