

> NAVO Business Sparring: Entscheider Dialog auf Augenhöhe



> NAVO Business Sparring. Professioneller Entscheider Dialog.

Oben ist es einsam. Im Kopf des Entscheiders. Doch bewegende Ideen, und akute Fragen brauchen positive Provokation. Ein Austausch auf Augenhöhe. Mit einem loyalen Gesprächspartner. Und absolut ehrlichem Feedback aus neutraler Sicht. Im Entscheider Dialog nimmt sich der NAVO Coach Zeit für Sie. Reflexionsraum und wertvolle Qualitätszeit – abseits vom Alltag. Intensiver Austausch und bisher ungestellte Fragen zum Wesentlichen öffnen neue Dimensionen der Erkenntnis. Und ungeahnte Lösungsräume.

Wertvolle Qualitätszeit.

Neue Ideen brauchen risikoloses Sparring. Kollegen sind dazu nur bedingt geeignet. Zu leicht gerät noch nicht zu Ende Gedachtes im Unternehmen außer Kontrolle. Ratschläge von Familie und Freunden sind gut gemeint. Aber nicht unbedingt gut.

Qualitätszeit ist wichtig. Um Ideen laut zu denken. Ohne politisches Risiko. Mit absolut ehrlichem Feedback aus neutraler Sicht. Jemand, der organisationale Zusammenhänge schnell erkennt. Und die richtigen Fragen stellt. Für tiefgreifende Einsichten.

In jedem Fall. Raus aus veralteter Routine. Hinein in inspirierende Lösungsräume. Um einfach noch besser zu werden. Dazu versorgen wir Sie mit brauchbaren Hilfsmitteln. Für mehr Wirkkraft. In der Selbststeuerung. Und ihrer Führungsrolle. Für noch mehr Erfolg. Für Sie selbst. Und die Organisation.



> Business Sparring – der Mix ist das Erfolgsrezept.

Ein geschützter Rahmen und angenehmes Ambiente um sich risikolos auszuprobieren. Das ist für uns selbstverständlich. Dazu die Begleitung durch den NAVO Coach – Ihrem professionellen Weg-Begleiter auf Zeit. Vertraulich und vertrauensvoll. Differenziert und unabhängig. Loyal und ehrlich. Wirkungsvoll und erfahren. Methodisch fundiert – das Empowerment von Mensch und Organisation im Fokus. Aus einer systemischen Überzeugung heraus agierend. Um gemeinsam mit Ihnen die mehrdimensionalen Wirk- und Gestaltungsebenen zieladäquat und optimal zu nutzen.

> NAVO Business Sparring in 3 Phasen. Rahmen für Erfolg.

1. Contracting

Wir erkunden gemeinsam Ihr Anliegen. Und legen so Ihre individuellen Zielsetzungen fest. Aus 4 Dimensionen. Erreichungsziele. Begeisterungsziele. Vermeidungsziele. Bewahrensziele. Und immer mit Bezug zum Kontext und den relevanten Stakeholdern. Den Auftrag sorgfältig zu klären. Darauf legen wir sehr viel Wert. Denn ein guter Zielrahmen lädt die Erfolge ein.

2. Prozess

Inhalte des Sparrings sowie die durchgeführten Arbeitsschritte bleiben 100% vertraulich. Denn neues Handeln braucht Vertrauen. In einem diskret-verlässlichen Rahmen. Um ohne Risiko zu reflektieren. Für zielgerichtetes Handeln auf den verschiedenen Gestaltungsebenen. Und ehrliches Feedback. Um so Wirkräume zu erweitern.

3. Evaluation

Das Ergebnis. Unterschiede die Unterschiede machen. Reaktionen relevanter Stakeholder auf das eigene Handeln hin beobachten. Die Wirkung im Kontext entscheidet über den Erfolg.



> Business Sparring für Geschäftsleitungsteams – der Wirkkraft-Turbo

Die Vorteile von Business Sparrings für Geschäftsleitungsteams liegen auf der Hand. Die NAVO Coaches bringen auf der Grundlage ihrer systemischen Haltung eine einzigartige Kombination aus Neutralität, weitreichendem Methoden Know how und Organisationsentwicklungskompetenz mit.

Wirkkraft hoch 2

Die Konsequenz – Sie arbeiten auf Geschäftsleitungsebene vertrauensvoller und effektiver zusammen. Immer auch dann, wenn innerhalb der Geschäftsleitung mal unterschiedliche Positionen auftauchen. Denn wir arbeiten stark lösungsfokussiert.

Gleichzeitig erhöht sich deutlich die Wirkkraft ihrer Geschäftsleitungsimpulse in die Organisation. Weil Sie geschickt die typischen Wirkmuster ihrer Organisation nutzen. Und dabei neben dem WAS auch das WIE und WANN berücksichtigen.

> NAVO Business Sparring Settings

Struktur und Kontext beeinflussen Verhalten. Deshalb achten wir ganz besonders auf den für Sie exzellent passenden Rahmen für die Business Sparrings. Und den bestimmen Sie.

Da ist Vieles möglich und sinnvoll: Präsenztreffen in Kombination mit virtuellen Einheiten. Rein virtuelle Sessions per Videocall. Wenn Sie intensiv an einem oder mehreren Themen arbeiten wollen, sind ein- bis zweitägige Qualitätszeiten ideal. Regelmäßige, begleitete Reflexions-Auszeiten steigern nachhaltig Ihre Wirkkraft.



Empowering people in dynamic relations

NAVO Consulting ist die konsequent systemische Unternehmensberatung für Change Management und Organisationsentwicklung.

Für uns ist jedes Unternehmen einzigartig. Darum geben wir keine vorgefertigten Antworten. Situations- und kontextbezogen entwickeln wir für jedes Anliegen die passenden Lösungen. In dem wir gemeinsam mit Ihnen die organisationalen Kräfte im System bündeln. Damit aus Strategie gewünschte Wirkung wird. Und aus Ergebnis Erfolg. Für die ganze Organisation. Für Teams. Für Einzelne.

Darum lassen sich Unternehmen wie W.L. Gore & Associates, UCB Pharma, Janssen Cilag, Linde, Grünenthal oder die Lechwerke von NAVO Consulting bei Transformationen und Entwicklungsprozessen professionell begleiten.

> Kontakt

NAVO Consulting
Laufzorer Straße 18a
D – 82031 Grünwald

Tel: +49 (0)89 649 647 8-0
Fax: +49 (0)89 649 647 8-1
Mail: info@navoconsulting.de

