

Modul 1, Leitfaden: Überblick

Auch wenn Sie die Personen in Ihrem Umfeld kennen, sollten Sie zum Start trotzdem Zeit darauf verwenden, mit allen Gespräche zu führen, um zusätzliche Informationen zu sammeln, die Sie für Ihre Führungstätigkeit brauchen. Außerdem können Sie über diese Gespräche deutlich machen, dass Sie nun aus einer anderen Rolle heraus agieren.

Ihr Erfolg als Führungskraft ist davon abhängig, wie stark Sie Einfluss nehmen können und ob andere Sie in Ihren Zielen unterstützen. Deshalb sollten Sie dem **Beziehungsaufbau** in dieser Startphase **höchste Priorität** einräumen.

Glücklicherweise können Sie zwei Fliegen mit einer Klappe schlagen und den Beziehungsaufbau mit der Business-Analyse verbinden.

Mit welchen Schlüsselpersonen sollten Sie schnellstmöglich Gespräche führen?

1. Vorgesetzte/r
2. Vorgänger
3. Team
4. Kollegen
5. Andere Schnittstellenpartner

1. Beziehungsaufbau – Vorgesetzte/r

Erster Arbeitstag

- Idealerweise führt Ihr Chef Sie in einer kurzen Ansprache vor dem Team offiziell als neue Führungskraft ein
- Vereinbaren Sie einen Termin mit ihm/ihr für das erstes Einzelgespräch
- Andere anstehende Termine klären

Erste Arbeitswoche

- Einzelgespräch(e) zum Thema Ist-Situation und Ziele, Zusammenarbeit (*Details dazu finden Sie im Leitfaden 1*)

Erster Arbeitsmonat

- Regelmäßige Meetings (mind. 1x wöchentlich) zur Besprechung weiterer Themen, Klärung von Erwartungen, Beantwortung von Fragen, Austausch von Feedback

2. Beziehungsaufbau – Vorgänger

Erster Arbeitstag

- Treffen zur Begrüßung
- Beginn der Informations- und Übergabegespräche (*Details dazu finden Sie im Leitfaden 2*)

Erste Arbeitswoche

- Weitere Informations- und Übergabegespräche

Erster Arbeitsmonat

- Weitere Informations- und Übergabegespräche bis zum Abschluss der Übergabe

3. Beziehungsaufbau – Mitarbeiter

Erster Arbeitstag

- Kurze Antrittsrede (oder bei erster Gelegenheit, wenn Team beisammen ist)
- Termine vereinbaren für Einzelgespräche

Erste Arbeitswoche

- Einzelgespräche mit Mitarbeitern starten (möglichst zeitnah und kompakt)
- evtl. Einstand

Erster Arbeitsmonat

- Meetingstruktur für Teambesprechungen und 1:1 Gespräche etablieren

Einen detaillierten **Leitfaden für die Erstgespräche mit Ihren Mitarbeitern** finden Sie ebenfalls in diesem Modul.

4. Beziehungsaufbau – Kollegen

Erste Arbeitswoche

- Termine vereinbaren für Einzelgespräche

Zweite Arbeitswoche

- Einzelgespräche mit den Kollegen aus dem Führungsteam, insbesondere jene mit engen Schnittstellen zu Ihrem Team (*Details zu diesen Gesprächen finden Sie im Modul 2*)
- evtl. zu Ihrem Einstand einladen

Erster Arbeitsmonat

- Einzelgespräche mit allen Kollegen mit engen Schnittstellen zur Besprechung weiterer Themen, Klärung von Erwartungen, Beantwortung von Fragen

5. Beziehungsaufbau – andere Schnittstellenpartner

(z.B. weitere interne und externe Arbeitskontakte, nächsthöhere Vorgesetzte, Personalabteilung, Betriebsrat)

Erste Arbeitswoche

- Termine vereinbaren für Einzelgespräche

Erster Arbeitsmonat

- Einzelgespräche mit allen wichtigen Schnittstellenpartnern zum Kennenlernen, zur Informationsbeschaffung, zur Klärung von gegenseitigen Erwartungen und Vereinbarungen über die Zusammenarbeit. (*Details zum Gespräch mit der Personalabteilung finden Sie im Modul 2*)