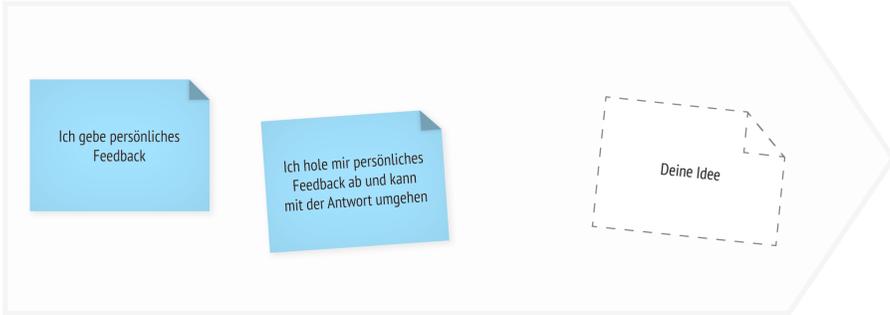


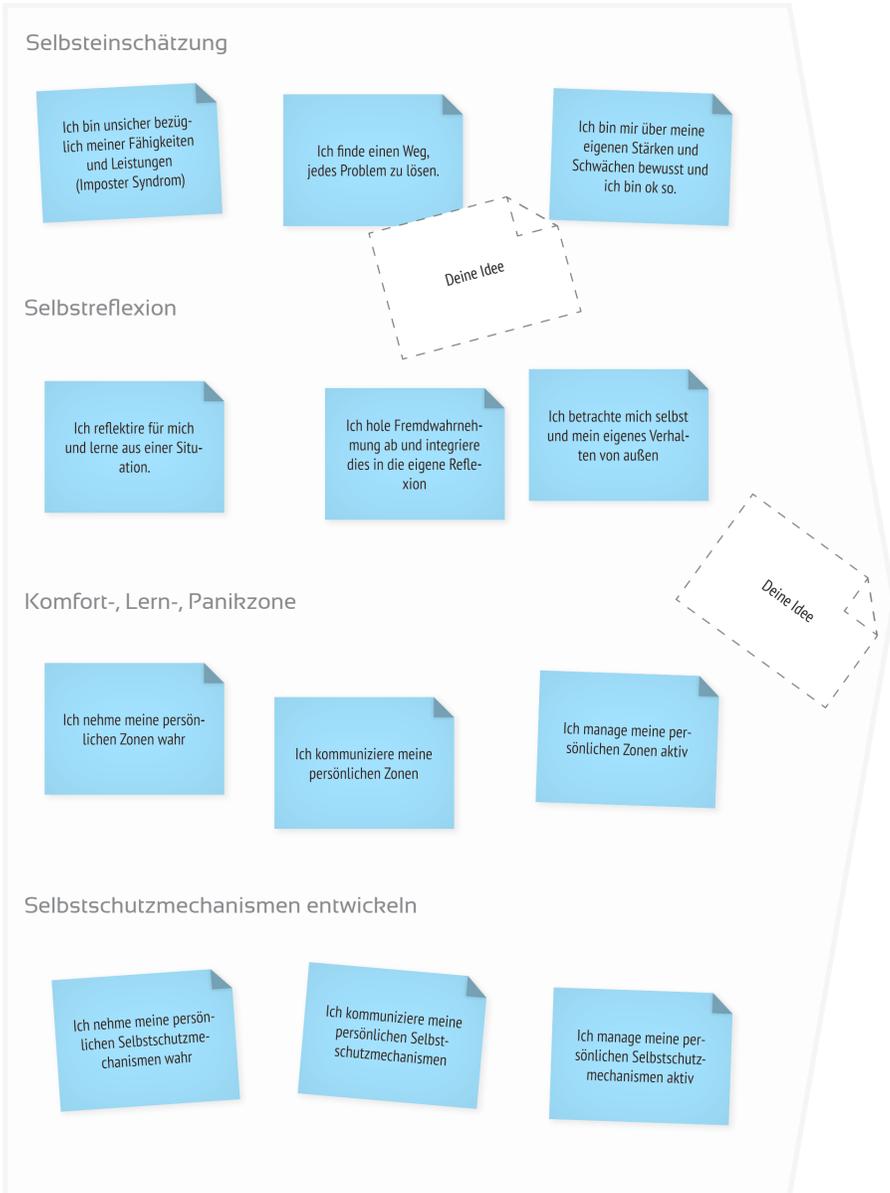
Landkarte persönlicher Weiterentwicklung

Kommunikation und Empathie

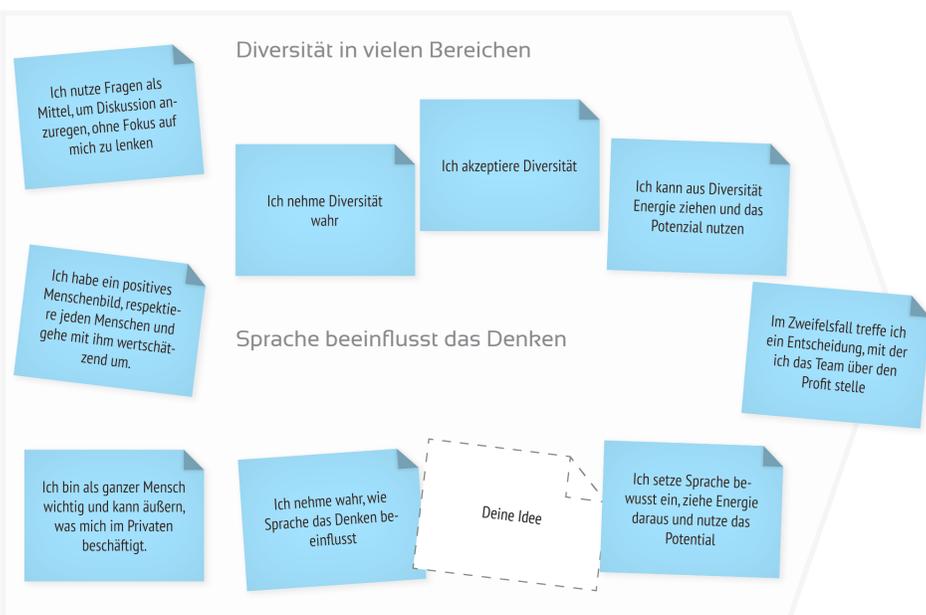
Feedback



Selbstreflexion



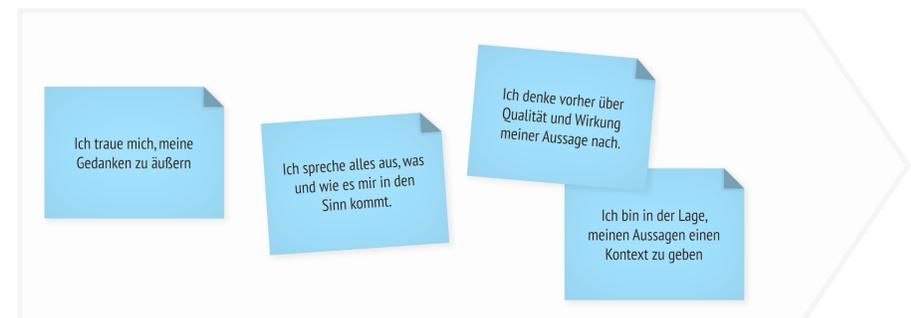
Achtsamkeit



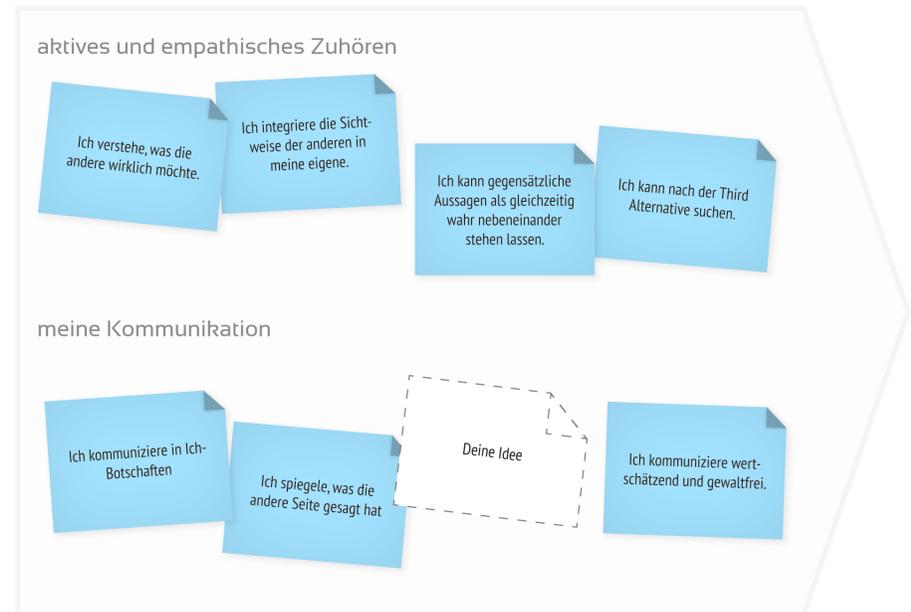
Vertrauen/Selbstvertrauen



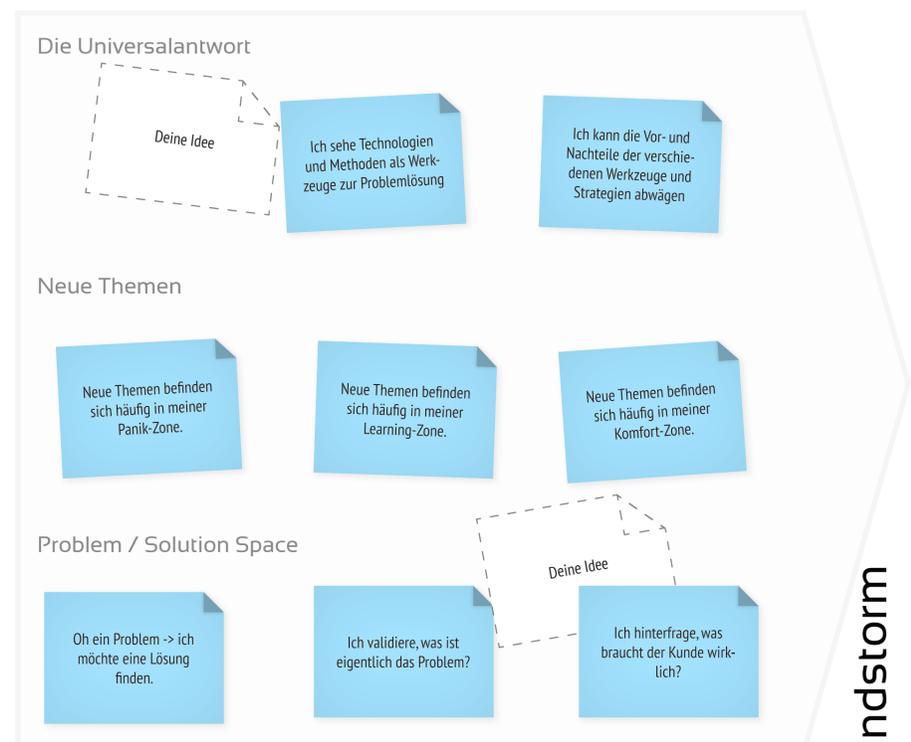
Thought Trains



Empathische Kommunikation



Abstraktionskompetenz



Erwartungen

Ich mache Annahmen explizit und validiere bzw. hinterfrage

Ich synchronisiere die Gesprächsebene, damit alle Parteien abgeholt sind

Ich erkenne, was auf der „hidden agenda“ steht

Deine Idee

Ich spüre den Impuls, die Erwartungshaltung zu senken

Ich manage Erwartungshaltungen

Konfliktlösung

Ich kann mit Beleidigungen/schwierigen Kunden umgehen und Beleidigungen „sachlich aufdecken“

Ich suche zur Konfliktlösung ein 1:1 Gespräch

Deine Idee

Ich nehme wahr, dass mich etwas triggert. Statt zu „explodieren“, reflektiere ich, was diese Gefühle auslöst?

Meetingkultur

Umgang mit Meetings

Mich auf ein Meeting vorzubereiten gibt mir Sicherheit

Ich kann das Ergebnis des Meetings mit inhaltlicher und methodischer Vorbereitung beeinflussen.

Ich bin mir über mein Ziel und meine No-Gos für das Meeting bewusst.

Ich bereite mich auch auf die Positionen der anderen Meetingteilnehmerinnen vor.

Eine Annahme ist falsch -> die Anfangsposition hat sich stark verändert.

Ich kann das Ziel spontan auf anderem Weg erreichen.

Deine Idee

Ich spüre, wenn ich keine sinnvolle Teilnehmerin eines Meetings bin.

Deine Idee

Ich artikuliere, dass ich keine sinnvolle Teilnehmerin eines Meetings bin und verlasse das Meeting.

Ich nehme wahr, dass Meeting nicht produktiv ist und kann mich einbringen, um Meeting produktiver zu machen.

Projektmanagement

Managen

Ich bin effektives Mitglied im Projekt

Ich controle das Projekt zusätzlich

Ich manage die Erwartungshaltung und die Kundenbeziehung (Driver Seat)

Methodik

Deine Idee

Ich verstehe Sandstorms Projektmanagement Methodik und kann sie anwenden

Ich kann Sandstorms Projektmanagement Methodik erklären

Ich kann artikulieren, wie wir arbeiten und warum das gut ist

Priorisierung

Deine Idee

Ich kenne das Konzept „Lokales und Globales Optimum“

Ich verstehe die Balance zwischen lokalem und globalem Optimum

Ich bearbeite das Projekt, das am lautesten schreit.

Schätze ein, was ich realistisch schaffe und kommuniziere proaktiv.

Wenn wir ein Commitment nicht einhalten können, kommuniziere ich vorher ...

... proaktiv und minimiere damit die Auswirkung auf andere Kunden.

Entscheidungen

Deine Idee

Ich verstehe, von wem eine Entscheidung getroffen wird

Ich stehe zu getroffenen Entscheidungen stehen und behandle andere Parteien mit Respekt.

Ich verstehe, was beeinflusst, ob eine Entscheidung getroffen werden kann und wie sie getroffen wird?

Deine Idee

Ich kann mich von Entscheidungen abgrenzen, die der Kunde, ohne uns zu fragen, getroffen hat.

Kunden managen

Umgang mit Kunden

für unsere Kunden mitdenken

Ich erkenne, mitdenken ist positiv.

Deine Idee

Ich hinterfrage Anforderungen und Lösungsideen kritisch -> in Form von guter Beratung!

Deine Idee

unsere Kunden begeistern

Ich greife proaktiv einfach mal zum Hörer.

Ich rufe den Stakeholder an und rede über die Vogelperspektive.

Ich rede mit dem Kunden, wenn ich einen Thought Train habe.

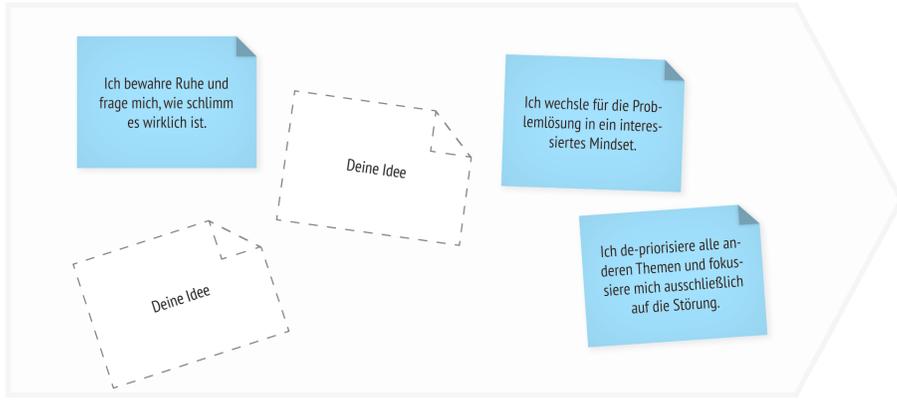
Deine Idee

Ich berate den Kunden, wenn er noch nicht artikulieren kann, was er braucht... -> (Sandpapier für den Kunden von Null erstellen)



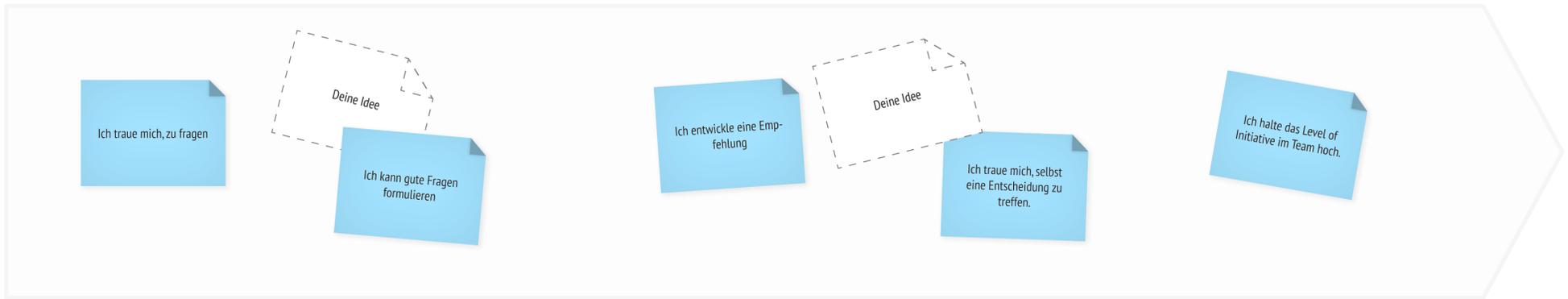
Produktiv-Verantwortung

Incidents

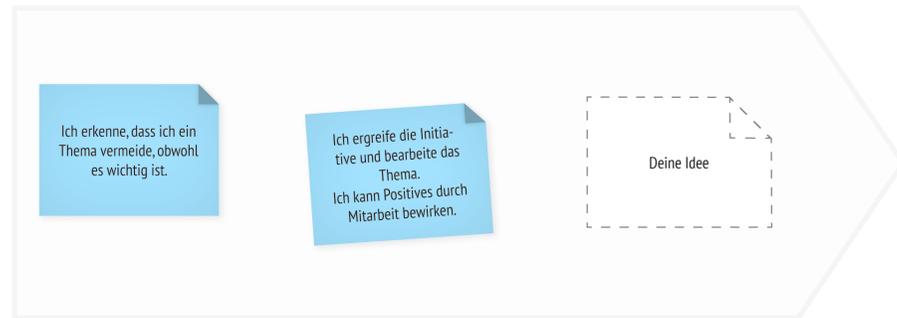


Verantwortung

level of initiative



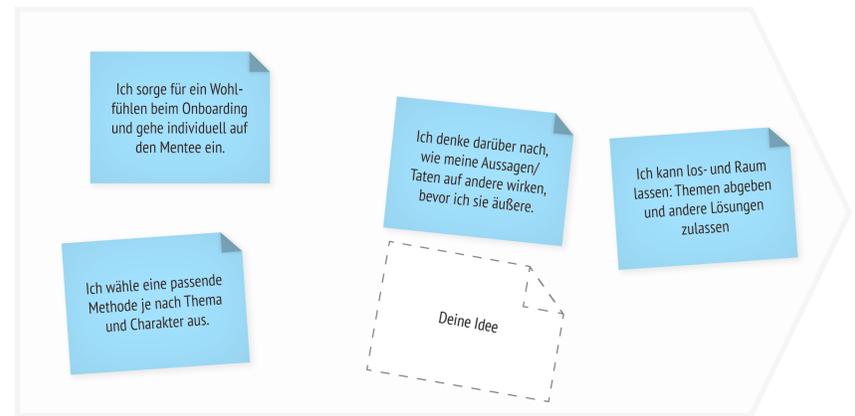
Proaktivität



Hilfe/Lernen



Verantwortung für andere übernehmen



Anderen etwas erklären

