



Christoph Schlachte

Jahrgang 1962, verheiratet, zwei Töchter

Systemischer Berater

Themen:

Management: Stimmiges Führen und den Rahmen für Erfolg gestalten. Steuergruppe ins Leben rufen und an den Brennpunkten (KVP) arbeiten.

Strategieentwicklung: Wohin soll es für Sie gehen? Was braucht es dafür? Was ist schon da? Was ist der nächste Schritt? Mit welcher Auswirkung? Wie in der Organisation verankern?

Begleitung von Veränderungsprozessen: Steht der Kunde im Mittelpunkt Ihrer Organisation?

Teamentwicklung / Konfliktmanagement: Erfolgreiche Spielregeln im Team für Ihre Ziele

Vertriebs- und Kommunikationstraining für Key Account Manager: Wie entwickeln Sie tragfähige Brücken zu Ihrem Kunden basierend auf Geschäftstreibern des Kunden? Wie können Kooperationen gelingen?

Business Coaching (Einzel- und Team Coaching) Schwerpunkte: Management, Vertrieb und Projekte: Themen: Persönlichkeitsentwicklung und (Weiter-)Entwicklung der professionellen Rolle im Unternehmen (Umgang mit Druck, Stress, Mitarbeiterführung auch in schwierigen Situationen; Flexibilität in Verhandlungen, Führen von Teams)

Aus- und Weiterbildung:

Dipl. Wirtschaftsinformatiker (FH)

Akkreditierter Coach (DBVC)

NLP Business Master

Prozess- und Veränderungstrainer (systemische Modelle, TA, NLP)

Organisations-Strukturaufstellungen

Lösungsorientierte Kurzzeittherapie und ihre Anwendung in Therapie, Coaching und Organisationen

Leadership & Development

Berufliche Tätigkeiten:

SW Entwickler

Technischer Spezialist (IT Lösungen)

Produktmanager

Key Account Manager (Entwicklung eines VAR Channels)

Bereichsleiter Service (Aufbau und Entwicklung des Service Bereichs)

Senior Account Manager (Team- und Umsatzverantwortung 20Mio. US\$ / Erfahrung mit Fusionen/Umstrukturierungen / Virtuelle Teams)

Sales Manager CE (Team – und Geschäftsverantwortung in Zentral Europa)

Seit 2003 selbständiger Unternehmensberater und Coach (DBVC). Je nach Projektbedarf auch mit Netzwerkpartnern.

Erschienene Bücher/Artikel:

In: Christopher Rauen (Hrsg.) Buch Coaching-Tools II

Erfolgreiche Coaches präsentieren Interventionstechniken aus ihrer Coaching-Praxis

Okt. 2007, 352 Seiten, kt., ISBN 978-3-936075-65-6

Regelmäßige Beiträge im Online Magazin: „Impulse für Menschen in Bewegung“



Motto: „Potential heute weiterentwickeln und umsetzen.“ – verbindlich, respektvoll, humorvoll -

Systemische (Prozess) Beratung für Geschäftsführung und Führungskräfte: Mir ist in meinen individuellen Beratungen, Workshops sowie Coachings sehr wichtig, dass meine Kunden Ihre eigenen Lösungen zu Ihren eigenen Praxisthemen entwickeln. Ich unterstütze offenen und auch kritischen Dialog mit dem Blick auf unternehmerische und persönliche Ziele sowie pragmatischen Lösungen (Was hat gute Hebelwirkung bei Berücksichtigung der möglichen Auswirkungen im Hinblick auf gewünschte Ziele?) Dazu spiegele und hinterfrage ich Verhaltens- und Denkmuster, gebe Feedback und biete ergänzende (Denk-) Modelle aus der Kommunikationspsychologie (Systemische Modelle, TA, NLP) sowie Management- und Vertriebstheorie. Praxis, Theorie zur Praxis, Rollenspiele, Reflexion – somit eigene Erfahrungen – sind die Basis für eine nachhaltige Entwicklung für Ihre Unternehmensziele.

Doch Vorsicht: Ich bevorzuge eine systemische Sichtweise um Ihren Zielen gerecht zu werden. Ich habe die Erfahrung gemacht, dass es bei der detaillierten Auftragsklärung sehr wichtig ist, nach weiteren Kontextfaktoren sowie unterschiedlichen Sichtweisen zum Thema zu forschen. Sonst besteht die Gefahr vielleicht nur Lösungen erster Ordnung in Betracht zu ziehen, z.B. im Sinne der "Mäusestrategie" nur mehr vom Selben zu machen. Anstatt neue Perspektiven und Wege zu Ihren Zielen zu entwickeln. Diese investierte Forschungszeit ist schon ein sehr wichtiger Schritt in die Richtung Ihrer Ziele.

Daher ist mir auch ein detailliertes persönliches Gespräch mit dem Auftraggeber / Sinnstifter der Veranstaltung sehr wichtig. Was sind die Erwartungen und Ziele? Ein Workshop ist typischerweise der Startpunkt zu neuem Denken und Verhalten und braucht innere und äußere Unterstützung zur Entfaltung sowie Reife.

Meine Erfahrung ist, dass Workshops dann nachhaltig wirken, wenn die „Persönlichkeit“ der Teilnehmer sich über erste eigene Erfahrungen im geschützten Rahmen angesprochen fühlt, in Resonanz geht und dann konkrete Schritte für einen Transfer in die Praxis entwickelt werden. Die positive Vorstellung ist dabei ein wichtiger erster Schritt. (Dem Gehirn ist es, nach Erkenntnis der modernen Hirnforschung egal ob etwas real passiert oder dies „nur“ vorgestellt ist. Es erhöht die Wahrscheinlichkeit für Ihre Ziele. Darum geht es im Vertrieb und Management aus meiner Sicht.)

Coachings bieten die Möglichkeit gezielt Personen in Ihrer Entwicklung zu fördern und an ganz konkreten Themen zu arbeiten. Dies gilt auch für Teams, wenn das Thema alle angeht.

Fragestellungen:

Teamentwicklung, Spielregeln im Team, Konfliktmanagement: Woran merkt das Team, es ist auf dem richtigen Weg? Woran, dass es vom Weg abgekommen ist? Was ist zu tun, um wieder auf den richtigen Weg zu kommen? Welcher Umgang untereinander wird dem Teamziel eher gerecht?

Zitat: Heinz von Foerster - "Handle stets so, dass die Anzahl der Möglichkeiten wächst." und „Glaube denen, die die Wahrheit suchen, und zweifle an denen, die sie gefunden haben.“ - André Gide.

Kontakte zu Referenzen gerne auf Anfrage.

Ihren Wunsch nach mehr Informationen komme ich gerne persönlich nach.