



BPW 2020

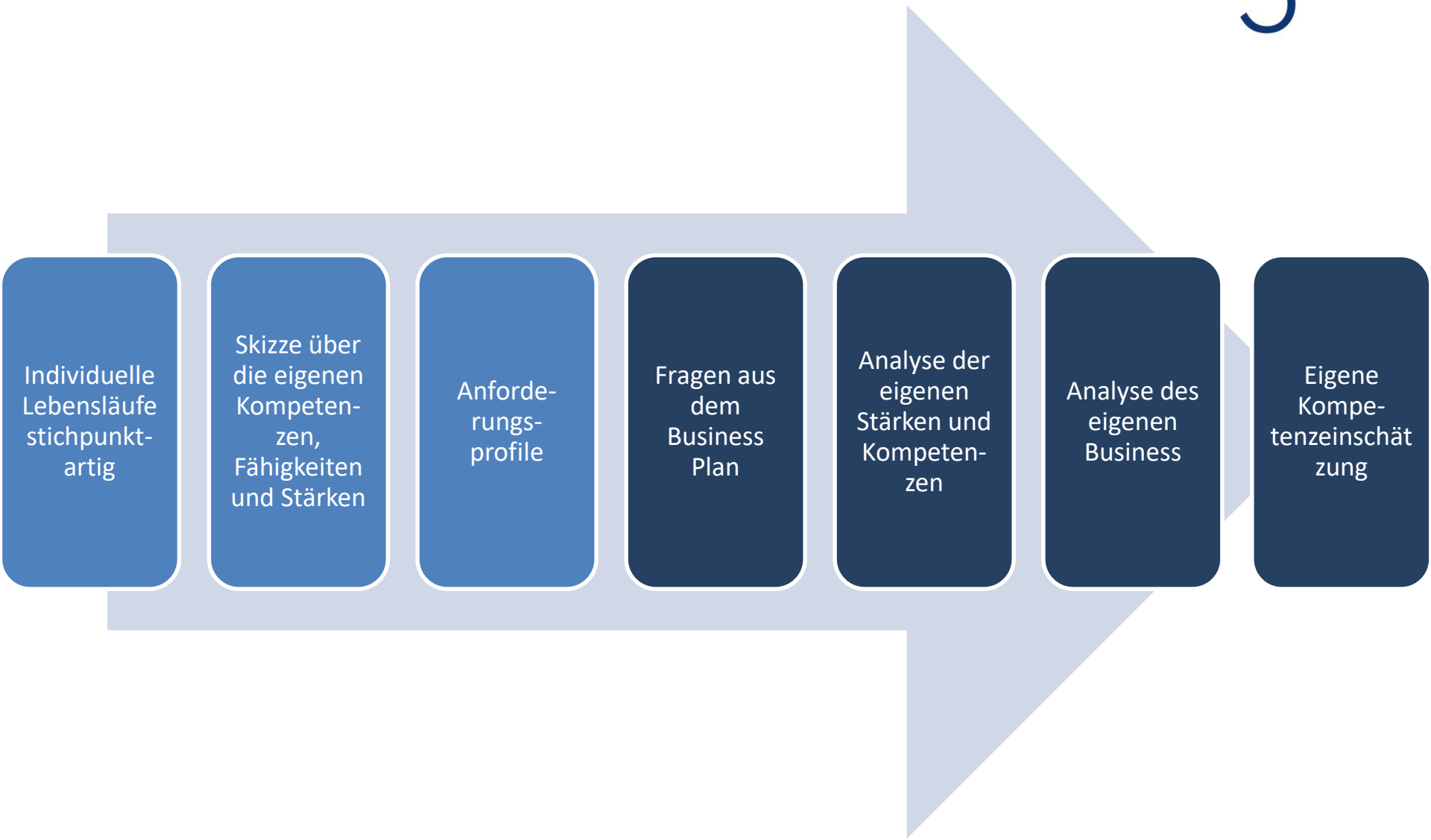
Seminarprogramm Berlin





www.witos-berlin.de

Bestandsaufnahme



Individuelle
Lebensläufe
stichpunkt-
artig

Skizze über
die eigenen
Kompeten-
zen,
Fähigkeiten
und Stärken

Anforde-
rungs-
profile

Fragen aus
dem
Business
Plan

Analyse der
eigenen
Stärken und
Kompeten-
zen

Analyse des
eigenen
Business

Eigene
Kompe-
tenzeinschät-
zung

Fragen aus dem Business Plan (Zusammenfassung)

Fragenblock aus Business Plan	Bekannt / noch herauszufinden
<ul style="list-style-type: none">• Wer sind Sie? Stellen Sie die Teammitglieder und ihren Hintergrund vor!• Was bringt jedes einzelne Teammitglied mit: Ausbildung, praktische Erfahrungen, Erfolge, berufliche Qualifikationen...• Welche persönlichen Kompetenzen und Fähigkeiten bringen die Gründungsmitglieder mit?	
<ul style="list-style-type: none">• Welche Fähigkeiten zeichnen Sie aus? Was können Sie besonders gut? Was machen Sie gar nicht gern?• Welche Fähigkeiten besitzen Ihre Teammitglieder? Was machen sie besonders gern und was gar nicht?	
<ul style="list-style-type: none">• Fachliche Kenntnisse• Kaufmännische Kenntnisse• Persönliche Kompetenzen	
<ul style="list-style-type: none">• Welche Kompetenzen in kaufmännischer, technischer/fachlicher und persönlicher Hinsicht werden für Ihr Unternehmen benötigt?• Gibt es Lücken zwischen den benötigten und den vorhandenen Kompetenzen?	

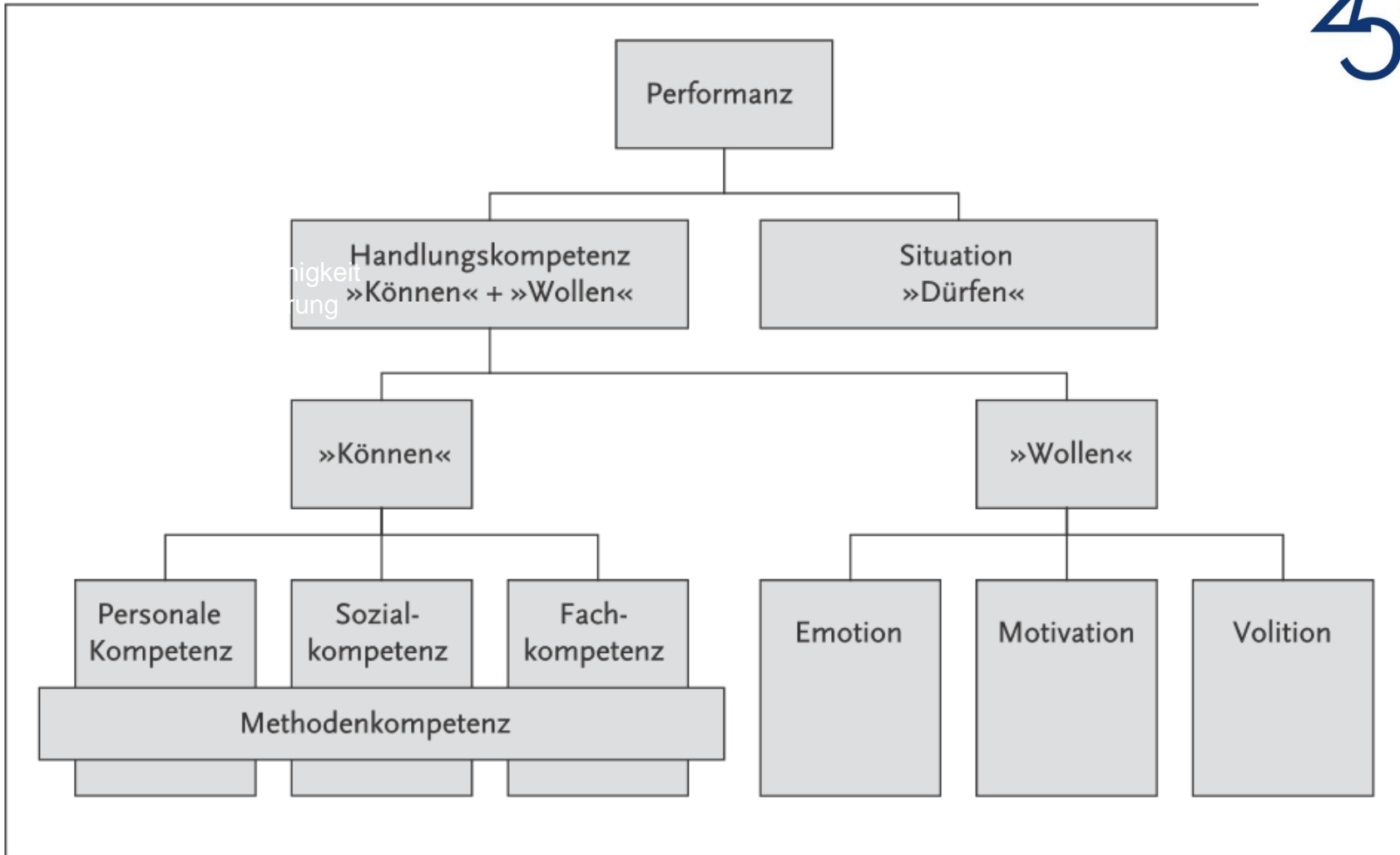


Abb. 4: Handlungskompetenz und Performanz (eigene Darstellung)

Das Kompetenzmodell, Michael Gessler, S. 50 und 53

Personale Kompetenz

Auf die Person bezogene Fähigkeiten und
Bereitschaft zu selbstorganisiertem Handeln und
Denken

Beispiele:

- Selbstmanagementfähigkeit
- Offenheit für Veränderung

Sozial- kompetenz

Kommunikative und kooperative Handlungs- und
Verhaltensmöglichkeiten in Bezug auf andere

Beispiele:

- Dialogfähigkeit
- Konflikte steuern
- Teamfähigkeit

Fach- und Methodenkompetenz


fachliches und methodisches Wissen in Bezug
auf den Arbeitsplatz

Beispiele:


- Systematisch-methodisches Vorgehen
- Fachübergreifende Kenntnisse

Drei Fragen zu den eigenen Stärken und Kompetenzen

Welche Stärken und Kompetenzen (Fähigkeiten) habe ich?




Wie ergänzen meine Stärken und Kompetenzen die meiner Mitmenschen (im Gründungsteam)?




Welche Umgebung und situative Faktoren geben mir die beste Basis, um diese einzusetzen?

Drei Fragen zum eigenen Business

Welche Anforderungen stellen die Aufgaben und Tätigkeiten deines Business? NEEDs



Welche Voraussetzungen müssen Menschen erfüllen, um diese Aufgabe zu bewältigen? KOMPETENZEN



Woran ist erkennbar, dass Menschen diese Voraussetzungen erfüllen?

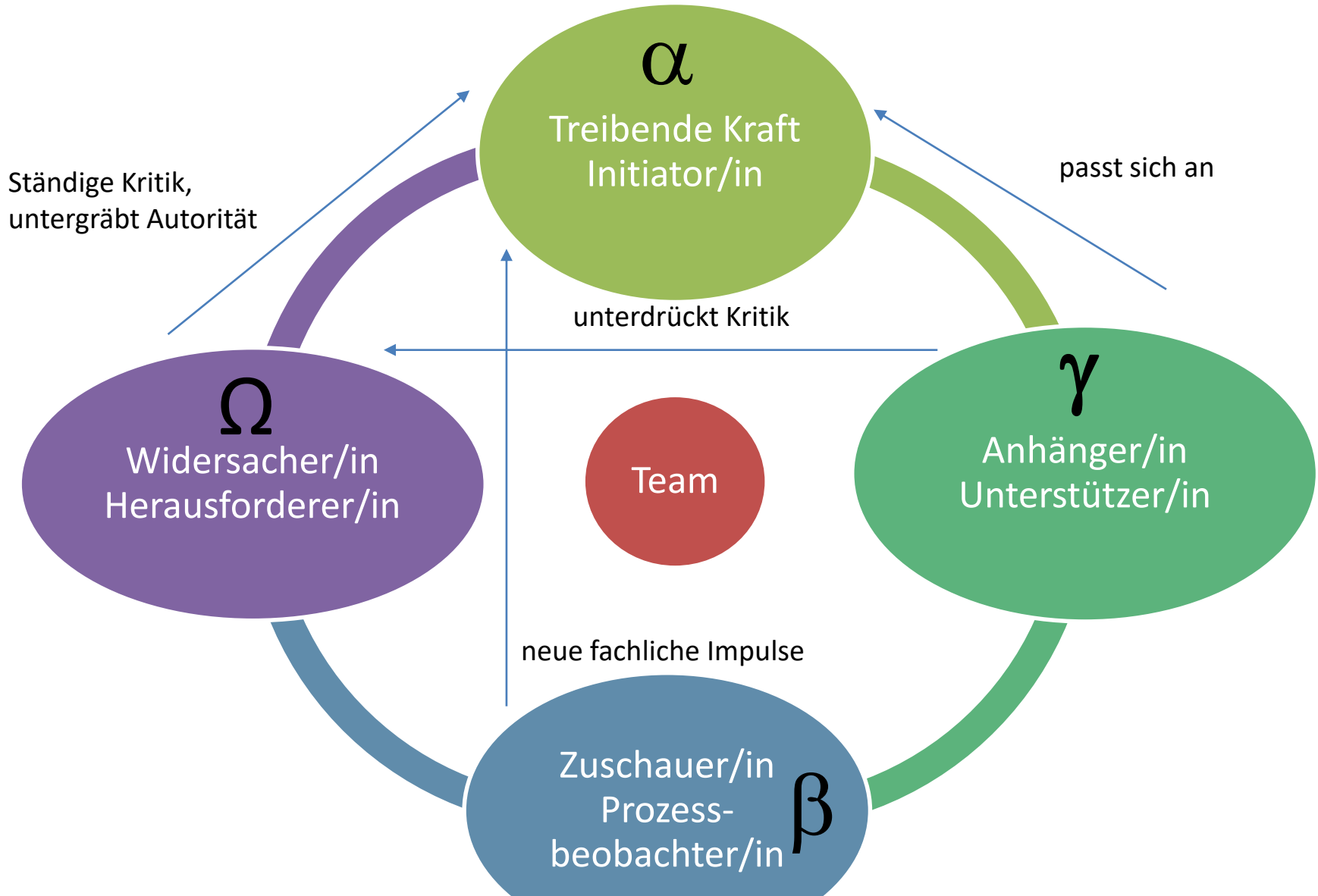
Quelle: Jens Nachtwei

Kompetenzeinschätzung

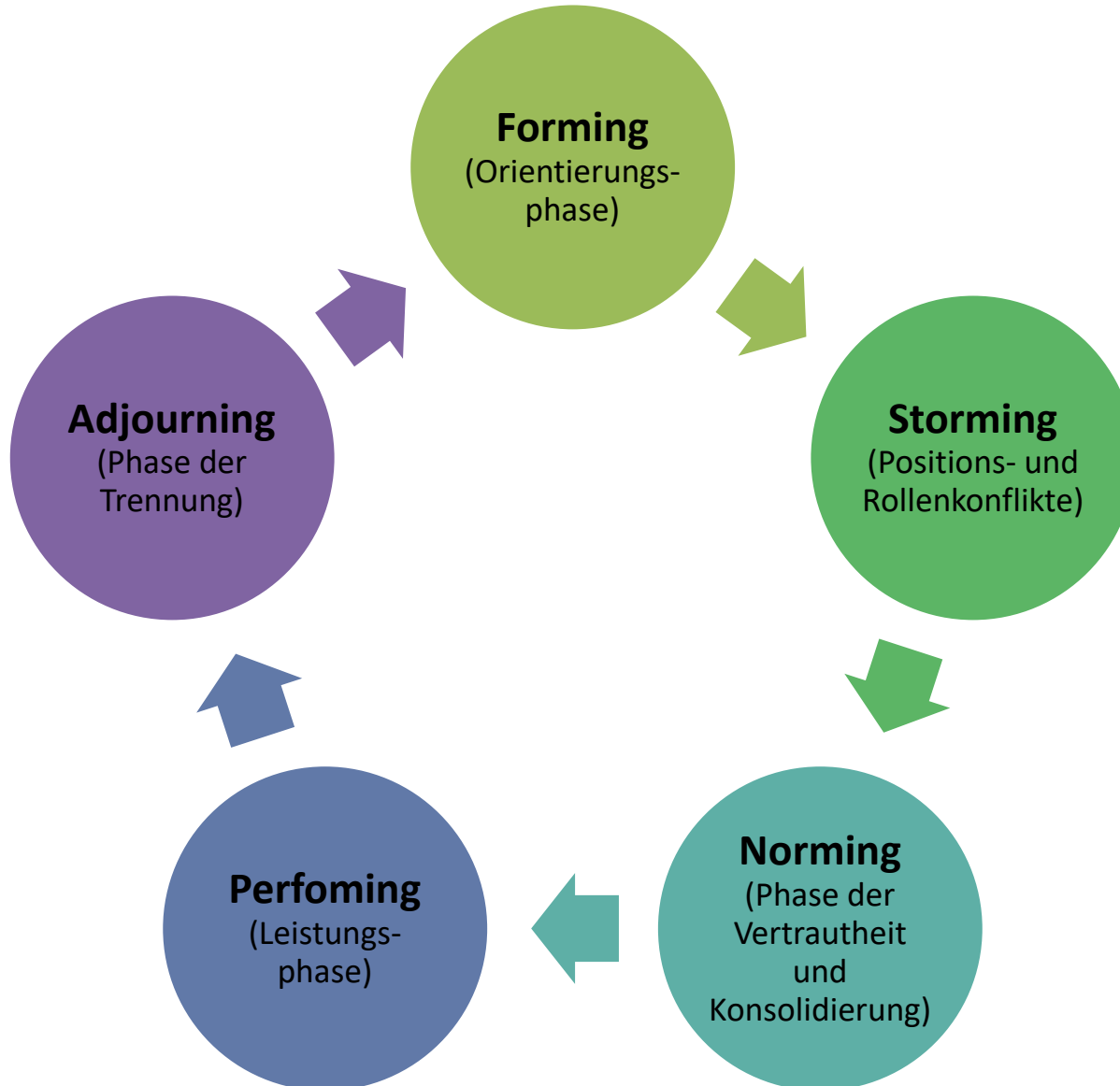
Quelle: Kotrubczik

Kompetenzen	Faktoren/Dimensionen	ist im meinem Business notwendig Ja / zum Teil / nein	Selbsteinschätzung 0 nicht vorhanden 3 ausreichend vorhanden 5 perfekt vorhanden
Führungsverhalten	<ul style="list-style-type: none"> Führungsanspruch und Verantwortungsübernahme Systematisch-Analytisches Denken und Handeln 		
Selbstwahrnehmung und Selbstreflexion	<ul style="list-style-type: none"> Annahme von Feedback und Reflexionsbereitschaft Umgang mit widersprüchlichen Situationen 		
Stabilität und Belastbarkeit	<ul style="list-style-type: none"> Emotionale Stabilität bei Arbeits, Zeit- oder sozialem Druck Belastbarkeit bei Arbeits-, Zeit- oder sozialem Druck 		
Selbstpräsentation, Auftritt und Glaubwürdigkeit	<ul style="list-style-type: none"> Bindung von Aufmerksamkeit Flexibilität im Auftritt Souveränität im Auftritt 		
Eigenverantwortung, Selbständigkeit und Entscheidungsfähigkeit	<ul style="list-style-type: none"> Entscheidungsfähigkeit und Handlungssicherheit Konsistenz von eigenen Werthaltungen Eigenständigkeit 		
Lernen und Veränderung	<ul style="list-style-type: none"> Kreativität und Neugierde Lernmotivation 		
Kommunikations- und Kontaktfähigkeit	<ul style="list-style-type: none"> Aufrechterhaltung der Kommunikation Sprachliche Ausdrucksfähigkeit 		
Kritik- und Konfliktfähigkeit, Verhandlungsgeschick	<ul style="list-style-type: none"> Verhandlungsgeschick Konfliktfähigkeit Fairness 		
Rollengestaltung und Rollenübernahme	<ul style="list-style-type: none"> Rollendurchsetzung und Rollensicherheit Rollengestaltung 		
Teamfähigkeit	<ul style="list-style-type: none"> Bereitschaft zur Gruppenarbeit gruppenbezogene Rollenflexibilität Beitrag zur gemeinsamen Leistung 		
Kundenorientierung	<ul style="list-style-type: none"> Kundenpflege Kundenbedürfnisse und kundenorientierte Innovation 		

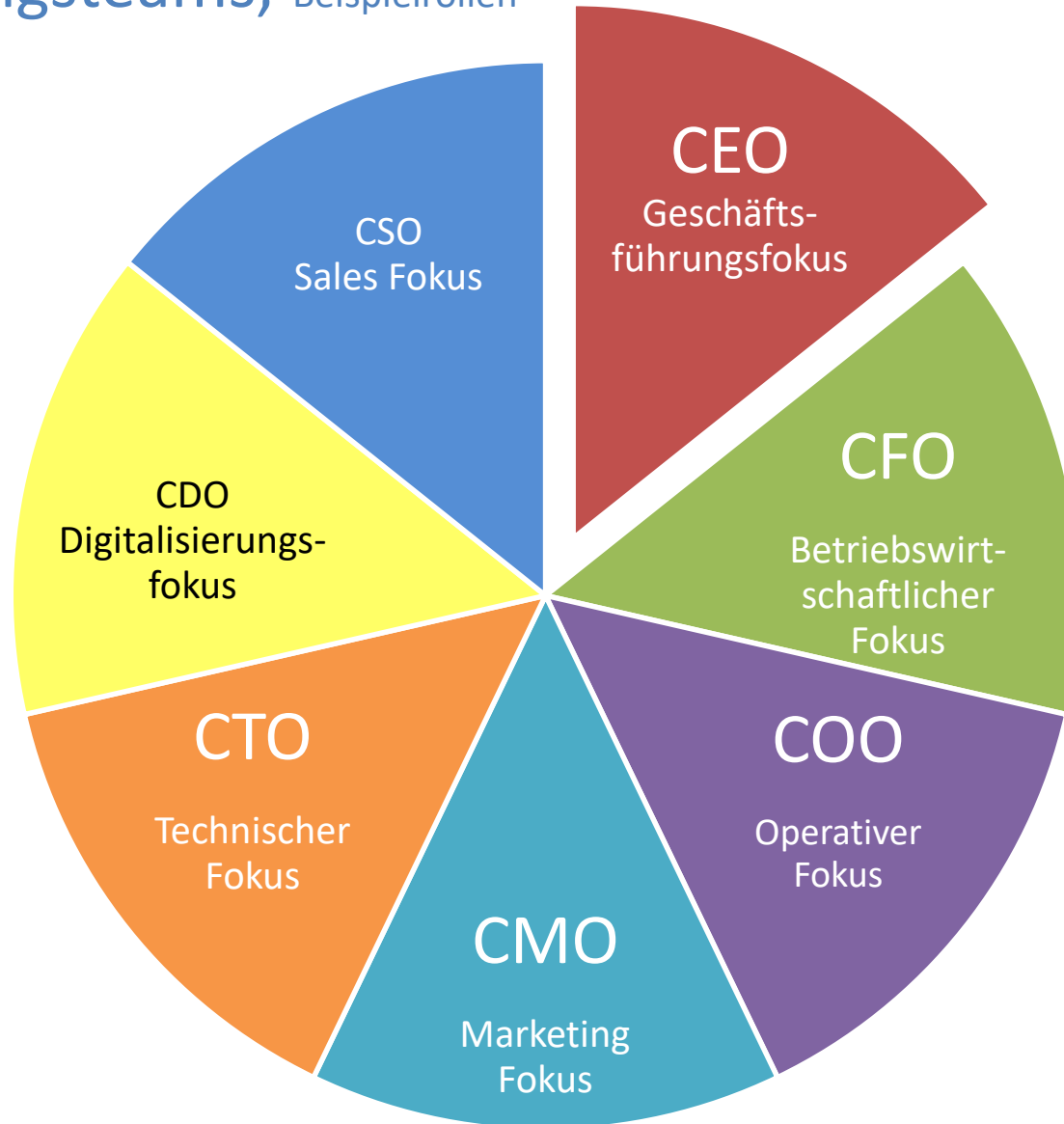
Gruppendynamische Rollen



Teamphasen nach Bruce Tuckmann



Gründungsteams, Beispielrollen



Kontakt im Berliner Büro

Adresse: Investitionsbank Berlin
BPW
Bundesallee 210
(Eingang Regensburger Str.)
10719 Berlin

Hotline: 030 / 21 25 - 21 21

Fax: 030 / 21 25 - 21 20

Mail: info@b-p-w.de

Online: www.b-p-w.de

Kontakt im Brandenburger Büro

Adresse: Investitionsbank des
Landes Brandenburg
BPW
Babelsberger Straße 21
14473 Potsdam

Hotline: 0331 / 660 - 22 22

Fax: 0331 / 660 - 6 17 99

Mail: bpw@ilb.de

Online: www.b-p-w.de

Förderer:



EUROPÄISCHE UNION
Europäischer Sozialfonds



Senatsverwaltung
für Wirtschaft, Energie
und Betriebe



LAND
BRANDENBURG

Ministerium für Wirtschaft
und Energie