

«Meine Teilnahme am **CAS in Decision Making and Leadership** war sehr bereichernd. Ich lernte Theorien und wissenschaftliche Studien, viele neue Methoden, Techniken und Perspektiven sowie Ansätze aus ganz unterschiedlichen Disziplinen im Kontext von Leadership und Entscheidungsfindungsprozessen kennen. Dies hat mir letztlich Erkenntnisse sowohl für die Weiterentwicklung meiner Führungsrolle wie auch zur weiteren Ausgestaltung meines Verantwortungsbereiches ermöglicht.»



Dr. TANJA GRIMAUDDO-MEYER
Vorsteherin Amt für Volksschulen
und Sport, Kanton Schwyz



CAS in Decision Making and Leadership

Der «CAS in Decision Making and Leadership» befasst sich mit der Entscheidungsfindung in anspruchsvollen Lagen. Unsere Teilnehmerinnen und Teilnehmer lernen dabei Techniken, Methoden und Modelle, die dazu dienen, auch in Situationen mit wenig Zeit und Informationen erfolgsversprechende Entscheidungen fällen zu können. Dabei wird – zusammen mit der HKA – eine in der Praxis erprobte und gefestigte Methodik trainiert.

WISSENSCHAFTLICHES MODUL 2 TAGE

LEADERSHIP THEORY AND PRACTICE

Lernziele

- Die wesentlichen Leadership-Theorien kennen, erklären und anwenden.
- Den Unterschied zwischen Leadership und Management verstehen und folgerichtig die angemessenen Kontexte für die jeweilige Anwendung erkennen.
- Den Einfluss von Vertrauen, kollektiver Intelligenz und Authentizität auf Führungstätigkeiten verstehen.
- Das Gelernte durch eine individuelle Reflexion auf die eigene Führungsrolle anwenden.

Inhalte

- Leadership Theorie.
- Leadership und Management.
- Vertrauen.
- Kollektive Intelligenz.
- «Why should anyone be led by me?».



Dozentin
Dr. FEENA MAY
Ex-Head of Learning and
Development beim IKRK

CAS in Decision Making and Leadership

WISSENSCHAFTLICHES MODUL 3 TAGE

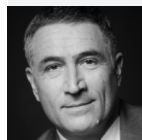
VERHANDLUNGSFÜHRUNG (GRUNDLAGEN UND VERTIEFUNG)

Lernziele

- Den Teilnehmenden wird in diesem Verhandlungstraining ein umfassendes Verständnis und Werkzeuge für den konstruktiven Umgang mit Verhandlungssituationen und Konflikten vermittelt.
- Die Teilnehmenden setzen sich mit zentralen Elementen im Verhandlungsprozess auseinander und lernen die wichtigsten Mechanismen von Verhandlungen kennen und anwenden, um Lösungen zu finden, die für alle Beteiligten von Nutzen sind.

Inhalte

- Das Zürcher Verhandlungsmodell® als umfassende Methode für das gezielte Führen und Strukturieren von Mehrwert-Verhandlungen.
- Optimale Vorbereitung von Verhandlungen
- Umgang mit schwierigen Verhandlungspartnern.
- Umgang mit Emotionen und Beziehungsproblemen.
- Der Stellenwert von Werten und der Umgang mit Macht und ungleicher Augenhöhe.
- Spezifische Fragen und Themen aus dem Verhandlungsalltag der Teilnehmergruppe stellen sicher, dass das Gelernte in die Praxis übertragen werden kann.



Dozent
MICHAEL BULLINGER
Gründer / Unternehmensinhaber «Bullinger Institut für Verhandlungsprozesse»

WISSENSCHAFTLICHES MODUL 2 TAGE

VALUES, PRINCIPLES AND NORMS IN DECISION MAKING – THE STRIVE FOR LEGITIMACY

Lernziele

- Die Rolle der Legitimität in der Entscheidungsfindung und in der Führung evaluieren und erkennen.
- Die ethischen Grundlagen für das eigene Entscheidungsverhalten beschreiben und begründen.
- Religiöse, weltanschauliche und philosophische Werte, Prinzipien und Normen inklusive deren Grundlagen beschreiben und in Führungskontexten anwenden.
- Anforderungen für ethische Begründungen von ethischen Standpunkten verstehen und formulieren.
- Ethische Begründungen für eigene Werte, Prinzipien und Normen verfassen, anwenden und überprüfen.

Inhalte

- Legitimität von Entscheidungen.
- Ethische Grundsätze.
- Werte, Prinzipien und Normen sowie deren Herkunft.
- Ethische Begründungen und deren Interaktionen.



Dozent
Prof. Dr. PETER G. KIRCHSCHLÄGER
Professor für Theologische Ethik an der Universität Luzern

WISSENSCHAFTLICHES MODUL 2 TAGE

DECISION MAKING AND GAME THEORY

Lernziele

- Prinzipien der rationalen Entscheidungsfindung verstehen und hinsichtlich eigener und fremder Entscheidungen evaluieren lernen.
- Mittels strategischer Wechselwirkung (Spieltheorie), die bestmögliche Handlungsweise auswählen und das Resultat zu antizipieren lernen.
- Die Teilnehmenden lernen strategische Züge um die Spiele und deren Ergebnisse zu beeinflussen.

Inhalte

- Prinzipien der rationalen Entscheidungsfindung.
- Strategische Wechselwirkungen. Sequenzielle und gleichzeitige Spiele.
- Strategische Spielzüge.
- Gemischte Strategien.



Dozent
Prof. Dr. SIMON LÜCHINGER
Dekan der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Universität Luzern

WISSENSCHAFTLICHES MODUL 1 TAG

CHANGE MANAGEMENT AS A DECISION MAKING DOMAIN

Lernziele

- Szenarien, Konzepte und Strategien des Change-Management beschreiben, erklären und evaluieren.
- Verstehen wie Führungskompetenzen im Rahmen von Change-Management Prozessen wirksam eingesetzt werden können.
- Klassische und neue Konzepte zu Change-Management im eigenen beruflichen Umfeld anwenden.

Inhalte

- Change-Management: Struktur, Terminologie und grundlegende Konzepte.
- Klassische Konzepte zu Change-Management.
- Change-Management anhand des Fallbeispiels DRW Technologies.
- Neue Konzepte zu Change-Management.



Dozent
MATTHIAS MÖLLENEY
Leitung des Centers für Human Resources Management & Leadership an der HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich

CAS in Decision Making and Leadership

PRAKTISCHES MODUL

4 TAGE

MANAGEMENT (BASIC)

Lernziele

- Kriterien kennen, um schwierige Aufgaben ganzheitlich anzugehen.
- Wissen aneignen, um Führungsprozesse zielorientiert zu gestalten.
- Das Denken in Varianten schulen, um vernünftige Lösungen zu erarbeiten.
- Grundwissen erarbeiten, um Krisenlagen zu bewältigen.
- Effiziente Arbeits- und Präsentationstechniken kennenlernen und anwenden.
- Managementmethoden hinterfragen und für sich weiterentwickeln.

Inhalte

- Fundierte und bewährte Führungstechnik.
- Methode einer strukturierten Entscheidungsfindung.
- Methoden für gesamtheitliches Denken.
- Modelle für das Denken in Varianten.
- Ansätze zur Bewältigung von Krisenlagen.
- Ideen für eine effiziente Präsentationstechnik.
- Erfahrungsaustausch in Managementmethoden.



Dozent

Oberst
ALESSANDRO RAPPAZZO
Kommandant Management-,
Informations- und Kommunika-
tionsausbildung MIKA

PRAKTISCHES MODUL

4 TAGE

MANAGEMENT (INTERMEDIATE)

Lernziele

- Erkenntnisse aus dem Kurs TRANSFER Standard vertiefen
- Zentrale Elemente von erfolgreichem Leadership verstehen.
- Bei sich und bei anderen die Führungseigenschaften reflektieren.
- Führungstätigkeiten in Krisenlagen unter Zeitdruck praktisch anwenden.
- Grundsätze der Kommunikation im Führungsalltag praktisch anwenden.
- Zusammenarbeit in Teams und Stäben aktiv mitgestalten.
- Auch komplexere Aufgaben gesamtheitlich, zeitgerecht und in erfolgsversprechender Qualität lösen.

Inhalte

- Fundierte und bewährte Führungs- und Stabstechnik.
- Methoden zur Bewältigung von Krisenlagen.
- Methoden für gesamtheitliches Denken.
- Denken in Varianten und Erarbeiten von Konzepten.
- Vertiefung einer effizienten Präsentationstechnik.
- Erfahrungen in der Einzelarbeit sowie in der Arbeit in Teams und Stäben.
- Erfahrungsaustausch in Managementmethoden.



Dozent

Oberst
ALESSANDRO RAPPAZZO
Kommandant Management-,
Informations- und Kommunika-
tionsausbildung MIKA

PRAKTISCHES MODUL

4 TAGE

MANAGEMENT (ADVANCED)

Lernziele

- Bewältigen einer Krise mittels konsequenter Anwendung des militärischen Führungsprozesses im Rahmen der Stabsarbeit.
- Der Entscheid tragenden Person die Möglichkeit geben, sich der Rolle und Verantwortung als Krisenmanagerin oder Krisenmanager bewusst zu werden.
- Lernen, zweckmässige Entscheide unter Zeitdruck zu treffen.
- Das Potential eines Stabes ausschöpfen, um bessere Gesamtergebnisse zu erzielen.
- Lehren und Erfahrungen für den eigenen Tätigkeitsbereich ableiten.
- Und darüber hinaus: Auch unter erschwerten Bedingungen (physische und psychische Belastung) jederzeit in der Lage sein, mindestens brauchbare Entscheide treffen zu können.

Inhalte

- Effiziente Steuerung des Stabsarbeitsprozesses.
- Sich durch den gezielten Einsatz und die Unterstützung des Stabes einen Überblick verschaffen.
- In der Lage sein, vorgeschlagene Risiken und Varianten zu verifizieren.
- Überprüfen von Varianten bezüglich Stringenz, Machbarkeit, Tragbarkeit und Exklusivität.
- Bewerten von Varianten nach nachvollziehbaren Kriterien.
- Zweckmässiger Einsatz der Stellvertreterin/ des Stellvertreters.



Dozent

Oberst
ALESSANDRO RAPPAZZO
Kommandant Management-,
Informations- und Kommunika-
tionsausbildung MIKA