



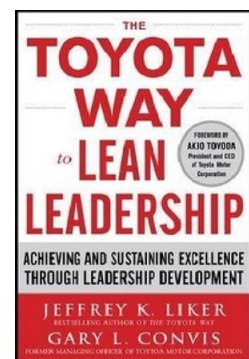
2-Tages-Seminar **KATA Coaching**

- eine Kultur der kontinuierlichen
Verbesserung und Problemlösung schaffen

mit **Dr. Daniela Kudernatsch**

(in Kooperation mit dem Lean Guru und Bestsellerautor Jeffrey K. Liker)

- > Zertifizierter KATA-Expert/KATA-Manager und Lean Leadership-Coach (Liker Leadership Institute)
- > Strategieumsetzungsprojekten (Lean Management, Six Sigma, Hoshin Kanri, Balanced Scorecard) in mehr als 60 Unternehmen
- > Autorin mehrerer Fachbücher zum Thema Strategieumsetzung und des Buchs „Hoshin Kanri – Unternehmensweite Strategieumsetzung mit Lean-Management-Tools“ (Frühjahr 2013) – mit einem Vorwort von Jeffrey Liker, u.a. Autor des Buchs „The Toyota Way to Lean Leadership“



Termin und Veranstaltungsort

Noch nicht bekannt!

Hintergrund

Der Changebedarf in Unternehmen ist heute oft so groß, dass er top-down nicht mehr erfasst und gemanagt werden kann. Das hat das Unternehmen Toyota erkannt. Deshalb schult es die Kompetenz seiner Mitarbeiter, Verbesserungsbedarfe selbst zu erkennen und zu befriedigen – unter anderem mit Hilfe des Kata Coachings.

Viele Unternehmen setzen bei der Einführung von Lean Management auf die vom Toyota Produktionssystem (TPS) bekannten Lean-Tools. Das heißt, sie führen solche Werkzeuge wie Just-in-time, One-piece-flow, 5 S und Kanban ein. Doch nach einiger Zeit registrieren sie: So erzielen wir zwar partielle Verbesserungen, doch der erhoffte Quantensprung bleibt aus – denn es gelingt uns nicht, eine Kultur der kontinuierlichen Verbesserung in unserer Organisation zu verankern.

Die genannten Tools stellen sozusagen nur die sichtbare Seite des Lean Managements dar, die auch in zahlreichen Büchern beschrieben wird. Unbeantwortet bleibt in ihnen jedoch meist die Frage: Wie bringen Unternehmen diese Tools zum Laufen? Denn hierfür gibt es kein Patentrezept. Unter anderem, weil neben den Geschäftsfeldern der Unternehmen auch deren Struktur und Kultur verschieden sind.

Die KATA

Als Kata werden im asiatischen Kampfsport Verhaltensweisen bezeichnet, die durch stetiges Üben und Anwenden so weit verinnerlicht wurden, dass sie beinahe reflexhaft ausgeführt werden. Um dieses Ziel zu erreichen, bringt der Meister seinen Schülern zunächst einfache Bewegungsabläufe bei. Diese üben die Schüler so ausdauernd, dass sie ihnen in Fleisch und Blut übergehen. Danach folgen schwierigere Aufgaben, die den Schüler zum Beispiel seinem Ziel, ein Samurai zu werden, Schritt für Schritt näher bringen.

Um die Kompetenz von Menschen so systematisch zu entwickeln, sind drei Dinge nötig:

1. Ich muss wissen, welches übergeordnete Ziel ich erreichen möchte. Ich benötige also eine Vision, wohin ich mich entwickeln möchte.
2. Ich muss wissen, was ich lernen muss, um das angestrebte Ziel zu erreichen – also was meine Lernfelder sind. Und:
3. Ich muss einen Weg beziehungsweise eine Methode kennen, um mir die noch fehlende Kompetenz anzueignen.

Genau diese drei Elemente findet man bei der Toyota-Kata. Über allem schwebt die Nordstern genannte Vision von Toyota – das vom Konzern angestrebte Idealbild. Hieraus leitet sich die sogenannte Verbesserungs-Kata ab, mit deren Hilfe Toyota erreichen möchte, dass sich die Prozesse dem Idealzustand annähern. Und ihr zur Seite steht die Coaching-Kata, mit deren Hilfe Toyota die (Problemlöse-)Kompetenz seiner Mitarbeiter systematisch ausbaut – in vielen kleinen Schritten und Projekten, die alle in Richtung Idealbild gehen.

Zielgruppe des Seminars

Das Seminar ist für alle Personen konzipiert die sich in Unternehmen mit den Themen Führung, Management, Unternehmens- und Personalentwicklung befassen. Insbesondere angesprochen sind Entscheider wie Vorstände und Geschäftsführer sowie Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Prozess- und Lean Management, Unternehmensentwicklung, Six Sigma, Produktion sowie Personal.

Inhalte des Seminars

1. Tag: Die Verbesserungs-KATA

Herzlich willkommen!

- > Vorstellung des Seminarleiters und der Teilnehmer
- > Darstellung der Inhalte und Zielsetzung des Seminars
- > Abstimmung mit Ihren Erwartungen als Teilnehmer

Kernelemente der KATA

- > Hintergrund und Philosophie der KATA
- > Die KATA und Lean-Leadership Development-Modell
- > Der PDCA-Problemlösungs-Zyklus als Herz der KATA
- > Der Zusammenhang zwischen Hoshin Kanri (Policy Deployment) und Lean-Leadership
- > Die Arbeitsstruktur bei Toyota
- > Die Verbesserungs- und Coaching-KATA

Praxisbeispiele

Die Richtung verstehen: Vision und Herausforderung

- > Den Nordstern formulieren
- > Strategische Ziele ableiten
- > Mit Hoshin Kanri (Policy Deployment) die Vision und Herausforderung umsetzen
- > Ziele vertikal und horizontal kaskadieren und abstimmen

Praxisbeispiele

Den Ist-Zustand sehen und verstehen

- > Bestandteile der Prozessanalyse
- > Prozessaufnahme am Gemba (vor Ort)
- > Analyse der Daten und der Prozessstabilität
- > Die wichtigsten Messgrößen
- > Erstellung einer KATA-Tafel am Gemba

Praxisbeispiele und Praxisübungen

Den Ziel-Zustand entwickeln

- > Eigenschaften von Ziel-Zuständen
- > Formulierung von Ziel-Zuständen
- > Die Komfortzone vs. Lernzone
- > Das T-Formular als Vorlage
- > Typische Ziel-Zustände

Praxisbeispiele und Praxisübungen

Mit PDCA-Zyklen zum Ziel-Zustand

- > Grundelemente des PDCA-Zyklus
- > Umsetzung von PDCA-Zyklen zur Zielerreichung
- > Hypothesen und Experimente festlegen
- > Zusammenhang von PDCA-Zyklus und Coaching-KATA
- > Dokumentation der PDCA-Zyklen

Praxisbeispiele und Praxisübungen

2. Tag: Die Coaching-KATA

Die Coaching-KATA

- > Abgrenzung von Coaching-Ansätzen
- > Vergleich mit herkömmlichen Führungsstilen
- > Die Rollen im Coaching-Prozess
- > Die sechs Coaching-Fragen
- > Der Zusammenhang zur Problemlösung

Training-Session I (Planspiel)

- > Aufbau der KATA-Tafel
- > Messung des aktuellen Prozesses und Festlegung von Kennzahlen
- > Ausfüllen der Coaching-Formulare
- > Live-Coaching

Wichtige Coaching-Techniken

- > Kompetenzen des Coaches
- > Aufgaben und Rollenverständnis des Coaches
- > Hilfreiche Fragetechniken
- > Eingriffsgrenzen des Coaches

Training-Session II (Planspiel)

- > Live-Coaching
- > Die Rolle des Coaches üben
- > Feedback zum Coaching

Die Rolle des 2nd Coaches

- > Beobachtung von Coaching-Gesprächen
- > Dokumentation von Coaching-Gesprächen
- > Feedback-Regeln für den 2nd Coach

Training-Session III (Planspiel)

- > Live-Coaching
- > Die Rolle des 2nd Coaches üben
- > Feedback zum Coaching

Einführung der KATA in der Organisation

- > Ansätze zur Einführung der KATA
- > Die organisatorischen Voraussetzungen schaffen
- > Rollen und Aufgaben bei der Einführung
- > Umsetzungsplanung und Zeitschiene
- > Hürden und Erfolgsfaktoren

Nutzen des Seminars

Die Teilnehmer erfahren anhand von Praxisbeispielen, Best Practices und diversen Trainingssessions, was man unter der KATA versteht und wie Unternehmen eine derartige Kultur in ihrer Organisation entwickeln können. Sie wissen nach dem Seminar

- > was der Hintergrund und die Philosophie der KATA ist
- > wie die KATA funktioniert und wie sich die Rollen gestalten
- > worin der Unterschied zwischen den herkömmlichen Führungsstilen besteht
- > was der Unterschied der Verbesserungs- und Coaching-KATA ist
- > wie sich der Zusammenhang zwischen dem PDCA-Zyklus und der KATA gestaltet
- > warum mit der KATA eine nachhaltige Umsetzung von kontinuierlicher Verbesserung möglich ist
- > was die zentralen Erfolgsfaktoren sind, um einen KATA-Kultur mit wechselseitigem Vertrauen und Respekt und einer kontinuierlichen Verbesserung einzuführen
- > mit welchen Techniken und Werkzeugen Mitarbeiter bei dem Umsetzen ihrer Ziele professionell gecoacht werden
- > wie man den Denkprozess und die erforderliche Infrastruktur implementiert, um die Problemlösung auf allen Ebenen aufrecht zu erhalten,

- > was der Zusammenhang zwischen Hoshin Kanri (Policy Deployment) und Lean Leadership ist
- > welche Rolle die Führungskräfte im Hoshin Kanri-Prozess spielen

Methodik

- > Interaktive Erarbeitung der Methoden, zahlreiche Übungssequenzen
- > Diverse Fallstudien, Praxisbeispiele und Best Practices
- > Zielgerichteter Medien- und Methodenwechsel (Vortrag, Powerpoint-Präsentation, Pinnwandtechnik sowie zahlreiche Übungen an Praxisfällen)
- > Optimaler Praxistransfer: Die vorgestellten Arbeitstechniken werden im Seminar anhand von praktischen Übungen und Rollenspielen erprobt.
- > Die individuelle Bearbeitung von Fragen und Alltagsbeispielen der Teilnehmer sowie strukturierte Diskussionen runden das Seminar ab.
- > Durch die Verknüpfung von Theorie und Praxis, angereichert mit viel Spaß, Leichtigkeit und Zielorientierung fällt es den Teilnehmern leicht, einen maximalen Lernerfolg in relativ kurzer Zeit zu erzielen.

Dauer

2 Tage (1. Tag: 09.00 – 18.00 Uhr; 2. Tag: 8.30 – 17.30 Uhr)

Teilnahmegebühr

€ 1.895,- (+ MwSt.)

Nimmt mehr als ein Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teil, bieten wir ab dem zweiten Teilnehmer einen Preisnachlass von 10 Prozent.

Seminarleiterin

Dr. Daniela Kudernatsch

Dr. Daniela Kudernatsch ist Inhaberin der Unternehmensberatung KUDERNATSCH Consulting & Solutions, die Unternehmen beim Umsetzen der KATA und von Lean Leadership unterstützt. Die promovierte Betriebswirtin beschäftigt sich als eine der Ersten im deutschsprachigen Raum mit Lean Leadership und Hoshin Kanri (Policy Deployment). Sie war in mehr als 60 Unternehmen an Strategieumsetzungsprojekten beteiligt. Sie ist zertifizierter KATA-Expert/KATA-Manager (CETPM) und Lean Leadership-Coach (Liker Leadership Institute), Lean Expert und Master Black Belt Six Sigma sowie Autorin mehrerer Fachbücher und Fachartikel. Im Frühjahr 2013 erschien im Verlag Schaeffer-Pöschel ihr neuestes Buch „Hoshin Kanri – Unternehmensweite Strategieumsetzung mit Lean-Management-Tools“ mit einem Vorwort von Jeffrey Liker, der mehrere Bestseller über das Toyota-Management- und -Produktionssystem schrieb.

Anmeldung

Bitte einfach das folgende Formular ausfüllen und per Fax oder E-Mail an KUDERNATSCH Consulting & Solutions senden. Danach erhalten Sie eine Bestätigung, sofern noch Plätze frei sind – andernfalls informieren wir Sie umgehend.

Zahlungsbedingungen

Mit der Anmeldebestätigung erhalten Sie eine Rechnung. Bitte bezahlen Sie diese bis zwei Wochen vor dem Veranstaltungstermin. Bis zu diesem Zeitpunkt können Sie die Teilnahme kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen berechnen wir die gesamte Seminargebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. KUDERNATSCH Consulting & Solutions ist berechtigt das Seminar aus wichtigen Gründen kurzfristig abzusagen (z.B. Erkrankung der Referentin). Schadenersatzansprüche erwachsen hieraus nicht.

KUDERNATSCH Consulting & Solutions

Fax: +49/8170-9 22 34

Fußsteinerstraße 3
D-82064 Straßlach bei München

Hiermit melde ich mich für das Seminar „**KATA Coaching**“ an.

Termin und Ort noch nicht bekannt!

Ich veranlasse das Überweisen der Teilnahmegebühr von € 1.895,- (+ MwSt.) bis 14 Tage vor Seminarbeginn.

Nachname/Vorname

Unternehmen

Position/Abteilung

Straße/Postfach

PLZ/Ort

Telefon/Fax

Email:

Ort, Datum

Unterschrift

Bitte senden Sie die Rechnung an:

Name

Abteilung