



Von der K.O. - Operation zur KOOperation

© STÄCKER – OPEK - gfa GmbH, Mai 2011



➤ SOLL?!

Zusammenarbeit im Rahmen einer **Kooperation** soll **Mehrwert** und **Erfüllung** für **ALLE beteiligte PartnerInnen** bringen.

Genauere **Zielvorstellungen**

Arbeitsteilung,

klare Strukturen,

Transparenz und

Vertrauen

sorgen dafür...

...so würden wir uns **Kooperationen** wünschen.

➤ IST!?

Doch leider...

...vielfach **entwickeln sich Kooperationen** nicht in diese gewünschte Richtung.

Scheinbar **plötzlich** auseinander laufende Vorstellungen und andere

negative Aha – Erlebnisse bringen **Sand ins Kooperationsgetriebe.**

Streit und Auflösung der Kooperation bleiben oft als letzter Ausweg.

➤ MÖGLICHKEITEN

Dieses **Seminar** zeigt **Wege** auf,

Kooperationen nachhaltig erfolgreicher zu gestalten.

- Bekommen Sie **Klarheit** darüber, welcher **Kooperationstyp** Sie sind
- Werden Sie sich Ihrer eigenen **Bedürfnisse bewusst**
- **Finden** Sie treffsicher die **richtigen PartnerInnen**
- Erfahren Sie die **vier – W-Fragen** zur **raschen Definition von Kooperationen**
- Lernen Sie **Hygienemaßnahmen** kennen, damit Ihre **Kooperationen** und/oder Netzwerke auf **Spur** bleiben
- **Erreichen** Sie wirklich **1+1=3** in Ihren Kooperationen



1 Inhalte

Ein zweiteiliges Seminar in Workshopform für UnternehmerInnen, EigentümerInnen, Führungskräfte, KooperationswerberInnen, die ihre eigene Kooperationskompetenz bewusst weiterentwickeln wollen, um dadurch noch erfolgreicher tragfähigere und lang dauernde Netzwerke knüpfen zu können.

Teil 1

- Welcher Kooperationstyp bin ich?
Wer passt zu mir? Womit und mit wem habe ich meine Herausforderungen?
- Die 4-W-Fragen zur raschen Definition von Kooperationen
- Partnerschaft, Kooperation oder Netzwerk – welche Unterschiede gibt es, wie kann ich diese feststellen und gezielt nutzen?
- Freunderlwirtschaft oder Erfolgsmodell – Die Anleitung zum „Kooperationsglück“

Teil 2

- Die zehn „ScheiterGeheimnisse“ – wie Sie garantiert jede Kooperation beenden
- Ohne Vertrauen kein Erfolg – Wahrnehmung von fördernden Bedingungen fördern und schärfen – vom Lippenbekenntnis zur soliden Basis
- Sand im Getriebe – bestehende Kooperationen prüfen – evaluieren und neu aufstellen
- Motivation und Demotivationsfaktoren, Kritik oder Feedback – Neues Denken in Kooperationen

2 Weg

Erleben Sie direktes Netzwerken und Wissenstransfer in angenehmer Lernatmosphäre.

- Ausarbeiten und Erstellen des Kooperationsprofils mit individueller Interpretation
- Einzel- und Gruppenarbeiten
- Impulsreferate
- Auflockerung durch Anschauungsmaterial
- Präsentationen und Feedbackrunden
- Bearbeiten von mitgebrachten Fallbeispielen und Abgleich mit den eigenen Erfahrungen



3 Nutzen

Der typgerechte Umgang mit den KooperationsPartnerInnen steigert das Vertrauen in die Zusammenarbeit und fördert die Effektivität in diesen Beziehungen.

Jede/r TeilnehmerIn nimmt sofort umsetzbare Tipps und LösungsAnsätze für den KooperationsAlltag mit.

4 Zeit

Gesamtdauer: 24 Stunden

aufgeteilt in je 1,5 Tage zu 12 Stunden

1. Tag: Start um 17:00 Uhr
Begrüßung und Start in die erste Arbeitseinheit
Gemeinsames Abendessen und Netzwerken
Ende 1. Tag um ca. 22:00 Uhr
Die Nächtigung im Seminarhotel wird empfohlen

2. Tag: Start um 09:00 Uhr

Arbeitseinheiten inkl. aller Pausen

Ende um 17:00 Uhr

5 TeilnehmerInnen

Maximal 12 Personen

6 Kosten

Seminarkosten:

€ 960,- inkl. Ust, inkl. Seminarunterlagen, Kooperationsprofile, Fotoprotokoll für die TeilnehmerInnen,

exkl. Nächtigung und Verpflegung im Seminarhotel (angedacht Seminarhotel Retter oder anderweitiges vergleichbares Hotel)



7 Ihre TrainerInnen und KooperationspartnerInnen

Hermine Stäcker, akad. Coach & OE und *Mag. Wolfgang Braunstein*, Geschäftsführer gfa

8 Termine

Teil 1: Donnerstag, 24. November 2011 bis Freitag, 25. November 2011

Teil 2: Donnerstag, 26. Jänner 2012 bis Freitag, 27. Jänner 2012

9 Kontakt und Anmeldung

Mag. Wolfgang Braunstein
Geschäftsführung
Mobil +43 (0)676 840 300 101
wolfgang.braunstein@gfa.co.at

gfa ↗ - Gesellschaft für Absatzförderung GmbH
Business Park 4, A-8200 Gleisdorf
Tel.: +43 (0) 3112 50 30 9, Fax: +43 (0) 3112 50 30 -10
office@gfa.co.at, www.gfa.co.at