

Führungskraft im Sozialunternehmen



Einen CAP-Markt zu leiten ist eine komplexe Führungsaufgabe. Sie führen gleichzeitig ein Integrationsunternehmen und ein Wirtschaftsunternehmen. Um den sozialen Zweck zu erfüllen, brauchen Sie wirtschaftlichen Erfolg. Das erfordert neben betriebswirtschaftlichen Kompetenzen vor allem Führungskompetenz, insbesondere im Umgang mit Menschen mit und ohne Behinderungen.

Dieses Qualifizierungskonzept wurde speziell für Leitende von ID- und CAP-Märkten entwickelt. Jedes der 6 Module ist darauf ausgelegt, der besonderen Verantwortung besser und leichter gerecht werden zu können.

Durch eine bessere Führung und Zusammenarbeit, nimmt auch die Wertschöpfung zu. Deshalb sollte es Ziel aller Marktleitungen sein, jedes Seminar zu besuchen, um den Abschluss "Führungskraft im Sozialunternehmen" zu erhalten.

Modul 1: Führung in CAP-Märkten

Die von Sozialunternehmen verlangte wirtschaftliche Effektivität, gesellschaftliche Wertschöpfung und angemessene Beschäftigungskultur stellt hohe Anforderungen an alle Mitarbeitenden. Personen mit Führungsaufgaben haben dabei eine besondere Schlüsselrolle.

In dieser Fortbildung geht es darum, die sich aus der Mehrdimensionalität ergebenden Herausforderungen zu erkennen und Haltungen und

Verhaltensweisen zu finden, um den Balanceakt im Alltag zu meistern. Gesundes und wertschätzendes Führen ist erlernbar. Nach diesem Führungstraining werden Sie sich im Umgang mit Ihren Mitarbeitenden und Ihrem Team sicherer fühlen.

Inhalte:

- Herausforderungen für Führungskräfte aufgrund der Mehrdimensionalität des CAP-Marktes
- Leben im Gleichgewicht: Für sich selbst sorgen – Für andere sorgen
- Die Aufgaben wirksamer Führung
- Führungsinstrumente im CAP-Markt
- Fallbesprechungen schwieriger Situationen

Modul 2: Arbeitsorganisation in CAP-Märkten

Um den sozialen Auftrag erfüllen zu können, braucht Ihr CAP-Markt wirtschaftlichen Erfolg, was von Ihnen als Führungskraft neben dem Blick für das Ganze vor allem ein effizientes Zeitmanagement erfordert.

In dieser Fortbildung erfahren Sie, wie Sie die eigenen Ressourcen und die der Mitarbeitenden erkennen und zielgerichtet nutzen können. Des Weiteren beschäftigen wir uns mit den Besonderheiten inklusiv gestalteter Prozesse. Immer das Ziel vor Augen, dass Sie mit Ihrem Team bessere Ergebnisse erreichen.

Inhalte:

- Sich selbst organisieren
- Aufgaben im Team priorisieren und verteilen
- Für klare standardisierte Abläufe sorgen
- Schwachstellen identifizieren und Prozesse anpassen
- Ideen der Mitarbeitenden umsetzen

- Fordern ohne zu überfordern
- Richtig delegieren
- Bedarfsgerechte Personaleinsatzplanung

Modul 3: Gesprächsführung in CAP-Märkten

Im Umgang mit Ihren Mitarbeitenden kommt es nicht nur auf die gute Absicht an, sondern vor allem auf die Wirkung. Entscheidend sind die wirtschaftliche und soziale Wertschöpfung, die Sie mit Ihren Mitarbeitenden erzielen. Dazu leisten Mitarbeitergespräche einen wichtigen Beitrag.

In dieser Fortbildung definieren wir Standards für ein positives Gesprächsklima im Umgang mit Menschen mit und ohne Behinderungen. Dabei entwickeln Sie Ihre sozial-kommunikativen Führungskompetenzen weiter.

Rauben Ihnen und Ihrem Team unterschwellige Konflikte die Energie? Hier lernen Sie Methoden kennen, um in Konflikten souverän und konstruktiv zu handeln.

Inhalte:

- Regeln situationsadäquater Gesprächsführung
- Klare Anweisungen geben
- Anlassbezogene Mitarbeitergespräche (Lob und Kritik)
- Konflikte im Team (Konflikte analysieren und lösen)
- Grenzen setzen

Modul 4: Kundenbindung an CAP-Märkte

Was erwarten Kunden von einem CAP-Markt? Das, was sie von jedem anderen Markt auch erwarten: eine gute Qualität, ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis sowie freundliche und hilfsbereite Mitarbeitende.

In dieser Fortbildung erarbeiten wir, wie Sie Ihren Kunden stets professionell begegnen und die Qualität verbessern können. Außerdem üben wir den Umgang mit schwierigen Kunden.

Nur, wenn Ihre Kunden mit Ihrer Leistung zufrieden sind, bleiben sie Ihrem CAP-Markt treu. Das ist wichtig, damit sich Ihr Sozialunternehmen aus Umsatzerträgen refinanzieren kann. Darüber hinaus tragen zufriedene Kunden zu Ihrer Zufriedenheit bei. Jeden Tag aufs Neue.

Inhalte:

- Kunden binden und gewinnen
- Kundenerwartungen erkennen
- Umgang mit schwierigen Kunden
- Auf Beschwerden professionell reagieren
- Kontinuierlich besser werden
- Den CAP-Markt gut darstellen

Modul 5: Personalentwicklung in CAP-Märkten

In CAP-Märkten arbeiten Menschen mit unterschiedlicher Herkunft und Leistungsfähigkeit sowie unterschiedlichem Erfahrungsschatz und Ausbildungsgrad. Das erfordert, den Einzelnen bewusst wahrzunehmen, auf ihn individuell einzugehen und ihn entsprechend seiner Stärken einzusetzen.

Dieser Handlungsansatz lässt sich von folgenden Fragen leiten: Was kann der einzelne

Mitarbeitende und was braucht er, um sich zu entwickeln? Wo steht das Team? Welche Ziele sollen mit dem Team erreicht werden? Wie kommen Sie Schritt für Schritt dorthin? Das Seminar unterstützt Sie bei Ihrer Mitarbeiterentwicklung.

Inhalte:

- Gestaltung von Lernprozessen
- Kompetenzen feststellen und fördern
- Kollegiale Unterstützungsleistungen
- Mitarbeiterfördergespräche
- Ziele mit Mitarbeitenden und dem Team vereinbaren
- Unterstützungsleistungen durch das Integrationsamt und den Integrationsfachdienst

Modul 6: Betriebswirtschaftliche Grundlagen in CAP-Märkten

Einen CAP-Markt zu leiten ist eine komplexe Führungsaufgabe. Um den geforderten sozialen Mehrwert zu generieren, braucht der CAP-Markt wirtschaftlichen Erfolg.

In diesem Seminar geht es um die Beantwortung von Fragen wie z. B.:

- Was muss ein gemeinnütziger Träger besonders beachten?
- Welche Kennzahlen sind wichtig für die erfolgreiche Führung meines CAP-Marktes?
- Wie können die Kosten gedeckt werden?
- Wie kann ich die betriebswirtschaftlichen Kennzahlen verbessern?
- Wozu Inventur?
- Welche Kosteneinsparungen haben Sinn?
- Wie können Diebstähle durch Zahlen entdeckt werden?

Inhalte:

- Grundlagen der Betriebswirtschaft
- Darstellung verschiedener Instrumente zur Auswertung von Ergebniszahlen
- Grundlagen der Kostenstellenrechnung
- Grundlagen und Potentiale der Inventur (Verständnis und Nutzen der Inventur, effizienter Ablauf, Vier-Augen-Prinzip)
- Betriebswirtschaftliche Instrumente zur Erkennung von überdurchschnittlichen Diebstählen
- Grundlagen der Wirtschaftsplanung

Alle Seminare bieten Raum, um eigene Fallbeispiele einzubringen und zu besprechen. Die ausführlichen Seminaurausschreibungen finden Sie unter www.gdw-sued.de.

Kontakt:

gdw süd

Genossenschaft der Werkstätten
für behinderte Menschen Süd eG

Haußmannstraße 200 | 70188 Stuttgart

Cornelia Vogel | cornelia.vogel@gdw-sued.de

Fon 0711 490467-65 | Fax 0711 490467-99

www.gdw-sued.de | www.cap-markt.de

