

## Die 4 MbC-Phasen

<b>1</b>	<b>Confidence Analysis (CoA)</b> Ziel: IST-Zustand der Vertrauenskultur und notwendige Massnahmen sind definiert	<b>Richtpreise/Dauer</b> <b>50 Mitarbeiter</b> <b>10 Mio. Umsatz</b>	<b>Richtpreise/Dauer</b> <b>1000 Mitarbeiter</b> <b>150 Mio. Umsatz</b>
Input Pflicht	<b>1. Warm-up-Meeting</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Gespräch mit GL</li> <li>• Betriebsrundgang</li> <li>• Definition des internen Projektleiter</li> <li>• Definition der Analysenmethoden und der vorhandenen Daten (z.B. Analyse 4x7, BIP, BOMAT, BIF etc.)</li> <li>• Personenkreis für Pilot bestimmen</li> <li>• Programm der CoA erstellen</li> </ul>	0,5 Tage mit 1 Coach: <b>CHF 1500.00</b>	1 Tag mit 2 Coaches: <b>CHF 4000.00</b>
Input Pflicht	<b>2. Firmen-Kurzanalyse 4x7 (Je 7 Fragen zu 4 Dimensionen)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Diskussion und Bewertung der 4x7-Fragen in Teams pro Bereich Dimensionen: Führung, Image, Pioniergeist, Systeme In jeweils mindestens 2 Teams à ca. 3 MA pro Bereich</li> <li>• Auswertung in Radargrafik pro Bereich</li> <li>• Einbau interner Daten (Fluktuationsraten, -gründe, MA-Umfragen etc.)</li> <li>• Einbau Kompetenzniveau der Führungskräfte (BIP-Ergebnisse o.a.)</li> </ul>	2 Tage Gespräche, 1 Tag Auswertung: <b>CHF 6000.00</b>	10 Tage Gespräche, 3 Tage Auswertung: <b>CHF 30'000.00</b>
Input GL: Pflicht Rest: optional	<b>3. Personen-Detailanalyse BIP (Bochumer Inventar der berufsbezogenen Persönlichkeitsbeschreibung)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Orientierung im Plenum zum Test und zur Verwendung der Resultate</li> <li>• Persönliche Durchführung des Tests. 210 Fragen zu 14 Dimensionen in den Themen: berufliche Orientierung, Arbeitsverhalten, soziale Kompetenzen, psychische Konstitution</li> <li>• Auswertung</li> <li>• Durchführung von persönlichen Feedback-Gesprächen</li> <li>• Interpretation der Profile mit HR zur Laufbahnplanung und für CoT/CoR</li> </ul>	2 h Orientierung, 1 h Durchführung, 1 h Feedback-Gespr./MA 20 min HR-Gespräch/MA  bei 10 MA: <b>CHF 6000.00</b>	    bei 100 MA: <b>CHF 58'000.00</b>
Output Pflicht	<b>4. Auswertung und Grobkonzept</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Empfehlungen und Lösungsvorschläge für das weitere Vorgehen, in Zusammenarbeit mit HR</li> <li>• Projektziele, Nutzen, Potenzial</li> <li>• Projektphasen, -zeitplan, -organisation, Aufwandschätzung</li> </ul>	2 Tage: <b>CHF 4000.00</b>	5 Tage: <b>CHF 10'000.00</b>
<b>Total</b>		<b>CHF 17'500.00</b>	<b>CHF 102'000.00</b>

<b>2</b>	<b>Confidence Identity (CoI)</b> Ziel: Grundlage für Vertrauenskultur im Unternehmen ist gelegt und Vertrauensidentität verbal definiert	<b>Richtpreise/Dauer</b> <b>50 Mitarbeiter</b> <b>10 Mio. Umsatz</b>	<b>Richtpreise/Dauer</b> <b>1000 Mitarbeiter</b> <b>150 Mio. Umsatz</b>
Input	Ergebnisse CoA		
Step 1 Pflicht	<b>1. Basis (Management-Workshop «Vorbereitung»)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Präsentation der Ergebnisse CoA bei GL und Schlüsselfiguren im Top-Kader</li> <li>• Präsentation und Diskussion des Vertrauensniveaus im Management</li> <li>• Definition der Vertrauensdefizite, Konfliktherde und Aversionen im Managementteam</li> <li>• Definition und Planung der Massnahmen zum «Confidence-Winback» (Teamentwicklung, Mediation, Fishbowl-Meeting, Coaching etc.)</li> <li>• Planung und Vorbereitung des Steps 3 «Mature»</li> </ul>	1,5 Tage mit 2 Coaches: <b>CHF 6000.00</b>	1,5 Tage mit 2 Coaches: <b>CHF 6000.00</b>
Step 2 nur falls nötig	<b>2. Advanced (Einzelgespräche «Konfliktbereinigung»)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bereinigung von Vertrauenshemmnissen</li> <li>• Gesprächsinhalte, Dauer, Tools, Moderation werden je nach Ergebnis der CoI und Step 1 mit dem Managementteam massgeschneidert</li> </ul>	offen	offen
Step 3 Pflicht	<b>3. Mature (Management-Workshop «Kernpunkte»)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Hauptsächliche Handlungsfelder nach CoA sind fixiert</li> <li>• 3–5 Kernsätze bezüglich künftig gelebtem Vertrauen, gebildet aus <ul style="list-style-type: none"> <li>– Werten in Vertrauensnähe (Top 10)</li> <li>– betroffenen Menschen und Körperschaften (Top 10)</li> <li>– betroffenen Handlungen und Prozessen (Top 10)</li> </ul> </li> <li>• Satzformulierungen derart, dass alle im Managementteam bereit sind, diese kompromisslos vorzuleben.</li> <li>• Definition der Kommunikationsschritte <ul style="list-style-type: none"> <li>– intern (betroffene MA: offen, ehrlich und direkt)</li> <li>– extern geplant (Kunden, Lieferanten, Partner etc.)</li> </ul> </li> </ul>	2 Tage + Nachbereitung, 2 Coaches: <b>CHF 8000.00</b>	2 Tage + Nachbe- reitung, 2 Coaches: <b>CHF 12'000.00</b>
Output	Formulierte CoI Kommunikationsschritte		
<b>Total</b>		<b>CHF 14'000.00</b> (ohne Step 2)	<b>CHF 18'000.00</b> (ohne Step 2)

<b>3</b>	<b>Confidence Training (CoT)</b> Ziel: Vertrauenskultur ist kommuniziert und trainiert, alle sind «fit for confidence»	<b>Richtpreise/Dauer</b> <b>50 Mitarbeiter</b> <b>10 Mio. Umsatz</b>	<b>Richtpreise/Dauer</b> <b>1000 Mitarbeiter</b> <b>150 Mio. Umsatz</b>
Input	Formulierte CoI Kommunikationsschritte		
Step 1 Pflicht	<b>1. Training-Design</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Abgleich von CoA-Bedarf und CoI-Zielen mit bestehenden Ausbildungskonzepten (HR, unterstützt von Steam) &gt; Runterbrechen auf konkrete Massnahmen für alle Mitarbeitende</li> <li>Definition der stufengerechten Trainingsprogramme für Führungskräfte</li> <li>Definition der Massnahmen im Team- und Einzelcoaching</li> <li>Definition des Zeitplans</li> </ul>	3 Tage: <b>CHF 6000.00</b>	5 Tage: <b>CHF 10'000.00</b>
Step 2 Pflicht	<b>2. Training (kulturell)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Umsetzung des Programms nach Step 1, eigentliches Training, je nach bestehenden Ausbildungskonzepten des Unternehmens, z.B. <ul style="list-style-type: none"> <li>komplette MbC-Ausbildung für Führungskräfte aller Ebenen (4 Tage/Klasse)</li> <li>Einbau von MbC-Modulen in bestehende Programme (0,5 Tage/Klasse)</li> <li>Train-the-Trainer-Meeting für Teamleiter (1 Tag/Klasse)</li> <li>bei akuten Vertrauenskrisen: Konfliktmanagement, gezielte Einzel- und Teamcoachings</li> <li>Kompetenzaufbau im kontinuierlichen Verbesserungsprozess (1 Tag mit GL, 3 Tage/Klasse Ausbildung KVP-Moderatoren)</li> <li>weitere Seminare nach Bedarf (Kommunikationstraining, Präsentationstechnik, Zeitmanagement, Verkaufsschulung, Telefontraining etc.)</li> <li>gezielte, periodische, unternehmensweite Kommunikationsaktionen von CoI</li> </ul> </li> </ul>	nach Aufwand	nach Aufwand
Step 3 Pflicht	<b>3. Planung System-Redesign (strukturell)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Massnahmen zur «Ent-Anonymisierung» der Strukturen und Prozesse</li> <li>Definition von Reduzierungen/Anpassungen bei Überwachungssystemen, Strukturen, Prozessen, Kennzahlen, Nachweisen und Vorgaben</li> <li>Definition des Endzustandes</li> <li>Definition des Zeitplans</li> </ul>	3 Tage (bei existierendem Führungssystem), Workshop mit HR und GL + Nachbereitung: <b>CHF 6000.00</b>	nach Aufwand
Output	alle Mitarbeitenden sind «fit for confidence» geplante System-Redesign-Massnahmen		
<b>Total</b>		zu offerieren	zu offerieren

<b>4</b>	<b>Confidence Reality (CoR)</b> Ziel: MbC wird gelebt; Kosteneinsparungen von 20–40% der Gesamtkosten	<b>Richtpreise/Dauer</b> <b>50 Mitarbeiter</b> <b>10 Mio. Umsatz</b>	<b>Richtpreise/Dauer</b> <b>1000 Mitarbeiter</b> <b>150 Mio. Umsatz</b>
Input	Training geplante System-Redesign-Massnahmen		
Step 1 Pflicht intern + Coaching	<b>1. Walk the Talk!</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Durch zunehmendes Vertrauen wird die Domäne des MA vergrössert</li> <li>• In Meetings der Führungskräfte wird der Erfahrungsaustausch zu MbC zum festen Traktandum</li> <li>• Stützende Massnahmen werden bedürfnisgerecht definiert und umgesetzt</li> <li>• Kritische Führungssituationen (Machtfaktoren, Trittbrettfahrer) werden beobachtet und in gezielten Gesprächen und ggf. mit Personalentscheiden gelöst</li> <li>• Unterstützung von Steam bei Bedarf (Hotline, Mails, 1 Firmenbesuch/Monat) und durch punktuelle Meetings/Workshops, zum Beispiel: <ul style="list-style-type: none"> <li>– ERFA- und KVP-Meetings</li> <li>– Image-Workshops</li> <li>– Programm zur Verstärkung des Kundenvertrauens</li> <li>– Assessments</li> <li>– Mediationen</li> <li>– Konfliktmanagement</li> </ul> </li> </ul>	monatliche Fee: <b>CHF 2000.00</b>	nach Aufwand
Step 2 Pflicht intern	<b>2. Umsetzung System-Redesign</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Anpassung der Strukturen und Prozesse</li> <li>• Integration von MbC ins Unternehmensleitbild</li> </ul>	interner Aufwand	interner Aufwand
Step 3 Pflicht Steam	<b>3. Monitoring</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Re-Analyse 4x7</li> <li>• Messung (MA-, Kundenzufriedenheitsumfragen)</li> <li>• jeweils Definition weiterer Zielsetzungen und Massnahmen</li> </ul>	Re-Analyse 4x7: <b>CHF 6000.00</b>  alle 6 Monate Feedback- runde und Bericht: <b>CHF 2000.00</b>	Re-Analyse 4x7: <b>CHF 30'000.00</b>  alle 6 Monate Feed- backrunde und Bericht: <b>CHF 10'000.00</b>
Output	Implementiertes und gelebtes MbC		
<b>Total</b>		zu offerieren	zu offerieren