

HARALD DILL, * 1962
Diplom Betriebswirt, Fachhochschule Regensburg



AKTUELLE TÄTIGKEITEN, seit 2002 Coach und Trainer für Kommunikation und Beziehungsmanagement

Der Schwerpunkt meiner Arbeit liegt in der Optimierung von Beziehungsprozessen, um damit die Kommunikation in Unternehmen zu fördern. Dabei biete ich verschiedene Herangehensweisen an, die sich im unternehmerischen Umfeld bewährt haben:

- > Coaching und Training (Practice Lab):
 - > Führung (z.B. Ziele operationalisieren, Delegation, Selbstorganisation, Zielstrebigkeit, Durchhaltevermögen, Gesprächsführung, Krisenmanagement, Mitarbeiter und Ziele steuern, Führen unter Stress, Eigen-Motivation fördern u.a.)
 - > Konflikte am Arbeitsplatz schlichten und einer nachhaltigen und sinnstiftenden Lösung zu führen (Mediation).
- > Monitoring, Supervision und Controlling des individuellen Entwicklungsprozesses des Coachees
- > Team-(Re-)Engineering: Zielorientierte Steuerung und Optimierung von Veränderungsprozessen

ANSATZ

Veränderung beginnt im Kopf!

Konfliktenergie kreativ nutzen – wie Sie gelassen Ihre Ziele erreichen

Mein Ziel ist es, Menschen zu unterstützen eine solide Erfolgsbasis zu schaffen: Im richtigen Moment präsent sein, sicher entscheiden und sinnvoll, pro-aktiv zu handeln. Konflikte hindern Menschen dies zu erreichen. Alle Konflikte ergeben sich aus einem mangelnden Verstehen und Verständnis. Eskalieren Konflikte, umso emotionaler, kritischer werden diese Beziehungen. Das stört zusätzlich, dass eine gemeinsame, sinnvolle Lösung gefunden wird. Konflikte lassen sich lösen, wenn die Parteien bereit sind den anderen verstehen zu wollen.

Vom Engpass lösen zum sich Selbst-Befähigen

In seinem Prozess durchläuft der Coachee/ Teilnehmer sieben Stufen:

- > Ziel herausarbeiten und verstehen
- > Sofort wirksame Maßnahmen ableiten und umsetzen (Monitoring)
- > Engpässe und die dahinter stehende Motivation bewusst werden
- > Gemeinsames Verstehen und Verständnis zu erlangen
- > Eigenen Anteil erkennen und die Verantwortung dafür zu übernehmen
- > brachliegende Fähigkeiten zu identifizieren und zu integrieren, Entscheidungen zu revidieren bzw. neue zu treffen
- > Ggf. Ziele (re-)formulieren und Maßnahmen (unter Hilfenahme von Methoden und Techniken z.B. Zeitmanagement) daraus ableiten und umsetzen (Monitoring).

In diesem intensiven Prozess werden Sie mit kognitiven, reflektiven wie affektiven Methoden unterstützt. Sie aktivieren Ihre bewussten und unterbewussten Potentiale umfassend. Mein Angebot unterstützt Sie dynamische Lösungen für Ihre Ziele zu entwickeln und umzusetzen. Dadurch erfreuen Sie sich mehr an Ihren Zielen und Aufgaben. So gewinnen Sie mehr Energie und Motivation.

ARBEITSFORMEN

Beziehungstraining, Prozessbegleitung, Zielvereinbarungsgespräche, narrative Interviews, Einzel-, Team-Coaching, Projektmanagement, Controlling (Team-/ Personal Scorecard), Beratung, Monitoring und Supervision, Training, Seminare

ARBEITSMETHODEN

- > Kunst des aktiven Zuhörens (Dr. Ch. Berner)/ Narrative Gesprächsmethoden
- > Transaktionsanalyse (Dr. Eric Berne)/ Innere Team-Arbeit (Kommunikationsmodell Schulz von Thun)/ Persönlichkeitsstruktur-Analyse (W. Plate)
- > Aufstellung des Organisations-Systems
- > Selbstmanagement (Zeitmanagement, Arbeits- und Erfolgsmethodik)
- > Projektmanagement
- > PSC – Personal Scorecard (angelehnt an die Balanced Scorecard von Norton/ Kaplan)
- > Kreative Ausdrucksformen/ Körperarbeit

BERUFSERFAHRUNG

- 5 Jahre als Berater für Organisationsentwicklung bei der GENT GmbH (Frankfurt)
 - > Restrukturierung und Prozeß-(Re-)Engineering von Vertriebs- und Service-Einheiten
 - > Organisationsentwicklung von Dienstleistungs-Center (Prozesse, Struktur, Personal)
 - > Entwicklung und Einführung von Customer Relationship Management-Systemen
 - > Vertriebs-Entwicklung (Strategie, Prozesse, Struktur, Personal)
 - > Entwicklung des Vertriebs-Controlling (auf der Basis Balanced Scorecard)
 - > Prozess-Engineering für Projektmanagement-System
 - > TK-Kosten-/ Service-Engineering
- 5 Jahre in der Linie
 - > 4 Jahre Vertriebsleiter
 - > 1 Jahr Führungskraft Marketing Kommunikation
 - > Handwerklicher Beruf: Zimmerer

AUS-/ WEITERBILDUNG

- > Diplom Betriebswirt (FH)
- > Ausbildung in der Kunst des aktiven Zuhörens (Charles Berner)
- > Ausbildung in der Persönlichkeitsstruktur-Analyse (Werner Plate)
- > Ausbildung in der Arbeit mit Emotionen und körperlichen Traumen (Werner Plate)
- > IHK-Ausbilder (IHK Regensburg)
- > Kommunikations-Methoden (Transaktionsanalyse (nach E. Berne), Kommunikationsmodell nach Schulz von Thun, Rhetorik, narrative Methoden)
- > Körpergewahrseins-Techniken
- > Zeitmanagement, Arbeits- und Erfolgsmethodik
- > Strategischer Vertrieb

REFERENZEN

- > Ashurst, München
- > Balfour Beatty, Offenbach
- > Bertrandt Ingenieurbüro GmbH, München
- > „... Aufgrund meiner Erfahrung kann ich das Coaching von Herrn Dill absolut weiterempfehlen!“ Stefan Brodbeck, gesellschafternder Geschäftsführer, Brodbeckdesign, München
- > BR Rechtsanwälte, München/ Regensburg
- > Colt Telecom GmbH, Frankfurt
- > „...Es löst und offenbart sich durch das Coaching viel ... und wird durch die ambitionierte Auswertung zum weit reichenden Impulsgeber.“ Philipp Riediger, gesellschafternder Geschäftsführer Combera München
- > Data General (EMC 2), Königsstein
- > Deutsche Bahn AG: Coach- und Trainerpool (OFK)
- > DB Systel, Frankfurt
- > DB Schenker, Mainz
- > DB Bahnhof & Station, Würzburg
- > DB Museum, Nürnberg
- > Esker Software GmbH, München
- > Fila Deutschland GmbH, Darmstadt
- > " ...hat er mich durch seine einzigartige Arbeit unterstützt, in verschiedenen Lebens- und Tätigkeitsbereichen selber Lösungen zu finden und diese nachhaltig umzusetzen... Wer sich auf den intensiven Prozess mit Herrn Dill einläßt, kann definitiv mit einer nachhaltigen Lösung der eigenen Aufgabenstellungen rechnen,... Ich kann die Arbeit mit Herrn Dill daher uneingeschränkt empfehlen " Dr. Rüdiger Berndt, Hörtnagel Berndt Hettler, Rechtsanwälte, München/ Siegen
- > Köln Messe International
- > Lewang Architekten, München
- > Neue Messe München
- > "...Für meine eigenen Aufgaben im Kommunikationsumfeld bedeutet AKTIV ZUHÖREN+ eine wertvolle Ergänzung ... " Christa Maurer, Leiterin Communication Norcom AG, München
- > Pan Dacom AG, Dreieich
- > "Ich bereue nicht, den Samstag "geopfert" zu haben. Danke für die Methode, die mir selbst Denkanstöße gegeben hat. " Christoph Lochmüller Geschäftsführer Riedl Aufzugbau GmbH & Co. KG, Feldkirchen
- > Salus Haus GmbH, Bruckmühl
- > "...Dadurch offenbarten und lösten sich viele Themen in dem Workshop. Die Arbeitsergebnisse eröffnen mir neue Handlungsmöglichkeiten..." Dipl. Physiker Jochen Schreiber, Schreiber Messtechnik, München
- > Tupperware Central Europe Service GmbH, Wien
- > Thüga Deutschland AG, München

KONTAKT

Harald Dill **COACHING**, Friedrichstraße 21, 80801 München, T 089 – 32 65 56 43,
M 0177 – 699 00 33, hd@harald-dill.de, www.harald-dill.de