

Pädagogische Hochschule Zürich (PHZH)

Personalentwicklung

Die Schulleitung ist verantwortlich für die personelle Führung der Schule. Immer mehr Schulleitungen sehen darum folgerichtig die Personalentwicklung der Lehrpersonen als ihre zentrale Führungsaufgabe.

von Dr. Cornelia Knoch (*)

Die Aufgaben einer pädagogischen Führungsperson sind komplex. In der Schule steht ihr in der Regel keine Human Resources-Abteilung zur Seite, die für die Entwicklung der Mitarbeitenden Instrumente und Beratungsleistungen zur Verfügung stellt. Umso wichtiger ist es, dass sich Schulleitungen mit den Möglichkeiten der Personalentwicklung als Führungsinstrument auseinandersetzen. Hierbei unterstützt ein zielgerichtetes Management Development-Angebot an der PHZH.

Führungskompetenzen vertiefen

Führungspersonen, die im Bildungsmanagement tätig sind, entwickeln in diesem Lehrgang ein klares Verständnis von Personalentwicklung. Sie dokumentieren dies unter anderem in einem Personalentwicklungskonzept, das sie für ihre Organisation parallel zur einjährigen dauernden und berufs begleitenden Weiterbildung ausarbeiten. Der Lehrgang zeigt auf, was grundsätzlich in der Personalentwicklung möglich ist, damit die teilnehmenden Führungspersonen fundiert Entscheidungen treffen und selbstständig Adaptionen vornehmen können. Die gleichwertige Verteilung von Theorie und Praxis gestattet einen differenzierten Zugang zum Thema. Das Arbeiten an individuellen Fällen erlaubt die kontinuierliche Verknüpfung mit dem persönlichen Berufskontext. Dies impliziert auch die Auseinandersetzung mit geeigneten Instrumenten. Neuste Erkenntnisse aus den Fachwissenschaften

werden reflektiert und unterstützen die Meinungsbildung. Ein breites Referenten-Spektrum aus dem privatwirtschaftlichen, dem öffentlichen und dem wissenschaftlichen Sektor trägt zum Gelingen bei.

Blick über die Schulter

In der Praxisphase erproben die Führungspersonen den sogenannten «Seitenwechsel». Das bedeutet zum Beispiel, dass eine Schulleiterin den Human Resources-Leiter eines privatwirtschaftlichen Unternehmens bei seiner Arbeit begleitet. Dieser konkrete Einblick in eine andere berufliche Realität löst den Abgleich mit den eigenen beruflichen Erfordernissen aus. Meinungen werden revidiert. So kam eine Schulleiterin zum Schluss, dass die von ihr angenommenen Unterschiede zwischen den Möglichkeiten der Personalentwicklung in der Privatwirtschaft und in der Schule gar nicht so gross seien: «Man sitzt im gleichen Boot.» Beide Seiten profitieren also, denn auch die Praxisorganisationen nutzen das auf diesem Weg gewonnene Expertenwissen für sich und erhalten unter anderem Rückmeldungen zu ihren Weiterbildungsprozessen und -angeboten.

Professionell von Tag eins an

Ein Blick auf die Feedbacks der Führungspersonen zeigt, dass sie sich nach Abschluss des Lehrganges motiviert und kompetent wahrnehmen, um Fragen zur Personalentwicklung in ihren Organisationen anzugehen und die nötigen Aufgaben zu priorisieren. Insgesamt verstehen die Absolventen des Lehrganges Personalentwicklung als einen kontinuierlichen Prozess, der mit der Rekrutierung von Mitarbeitenden beginnt und mit ihrem Ausscheiden aus der Organisation endet.

(*) Cornelia Knoch leitet den Lehrgang zur Personalentwicklung (CAS) der PH Zürich (www.phzh.ch).

Buch der Woche

Von der Werbung lernen



Was ist das? Einer redet ununterbrochen, und alle anderen im Raum sind ins Wachkoma gefallen. Die Antwort fällt vermutlich leicht: eine Powerpoint-Präsentation des neuesten Projekts, Produkts oder Plans, für die der Redner die sanft Entschlafenen vergeblich zu begeistern versucht.

Leider ist es eine Tatsache, dass die meisten Präsentationen so spannend sind wie der Anblick einer Nacktschnecke auf der Terrasse. Dabei stellt man sich eigentlich ja nicht vor ein Publikum, um dessen Zeit zu stehlen. Präsentationen haben vielmehr den Zweck, Zustimmung zu wecken oder zu einem Kauf zu animieren.

Gerriet Danz will mit seinem Buch die übliche Präsentationspraxis revolutionieren. Er nimmt sich die Methoden der Werbung zum Vorbild und strickt sie für die Präsentation um. Was dabei herauskommt, nennt er «Kreativität» – kreative Rhetorik. Dazu gehört etwa, dass man mehr in Bildern und weniger in Worten erklärt. Anschauungsobjekte – ob in Form von Metaphern, Film oder Ton – lohnen sich, denn laut Danz verschafft man sich nur mit eingängigen Bildern direkten Zugang zum Entscheidungszentrum des Gehirns, und folglich kann man nur so die Zuhörer auch für sich einnehmen. Zudem betont er, dass eine Präsentation genau wie die Werbung fünf Prinzipien folgen muss: Sie sollte neuartig, emotional, überraschend, radikal und organisiert sein – Ansprüche, die etwa von der lila Milka-Kuh allesamt erfüllt werden.

Der ehemalige Werber stellt besonders gelungene Werbekampagnen in Wort und Bild vor, zeigt, wie man sie für die eigene Präsentation nutzen kann, und lässt Ideen folgen, mit denen Präsentationen aufgepeppt werden können. Er schlägt z. B. vor, alle zehn Minuten einen so genannten Chili einzubauen, um die Aufmerksamkeit des Publikums zu wecken: ein selbst entwickeltes Highlight, das sich ins Gehirn der Zuhörer einbrennt wie der Chili auf der Zunge. Das kann ein Foto, ein persönliches Erlebnis, ein Wendepunkt in der Argumentation oder der Bezug zu einem geschichtlichen Ereignis sein. Doch das sind nur einige von vielen Tipps, die Danz bereithält, um ein Publikum bei Laune zu halten. getAbstract empfiehlt das Buch allen PR- und Marketingleuten; aber auch Führungskräfte können daraus lernen und ihre Botschaften künftig so vermitteln, dass sie auf offene Ohren stossen.

Fünfseitige Zusammenfassung des Buches «Neu präsentieren» von Gerriet Danz, Campus 2010, 254 Seiten, Rating: 8 (max. 10 Punkte); www.getAbstract.ch

getAbstract
compressed knowledge

ALPHA - SEMINARE

«5th Women's Finance Conference»
Conference und Women's Finance Award 2010 –
Thema Redlichkeit.
Datum: Dienstag, 16. November 2010
Dauer: 1 Tag in Zürich Ort: Hotel Park Hyatt
Infos: Hochschule Luzern – Wirtschaft, IFZ
www.hslu.ch/ifz, Tel. 041 724 65 55

«Information Session MSc in Facility Management»
Please register at master.lsfm@zhaw.ch until one week before the event.
Datum: Dienstag, 30. November 2010
Dauer: 05.00–07.00 p.m. Ort: Waedenswil-Zürich
Infos: ZHAW Life Sciences and Facility Management
www.ifm.zhaw.ch/master, Tel. +41 (0)58 934 56 85

«MAS in Umweltechnik und -management MAS-U»
Studium für einen modernen, präventiven Umweltschutz. Ihnen eröffnet sich einer der grössten Wachstumsmärkte der Zeit.
Datum: Montag, 14. Februar 2011
Dauer: 2 Semester Ort: Muttenz
Infos: FHNW Hochschule für Life Sciences
www.fhnw.ch/lifesciences/mas-u, Tel. +41 61 467 44 58

«MAS Human Computer Interaction Design Univ./FH»
2 Zertifikatskurse à 250 Std., Masterarbeit 300 Std., berufs begleitend, interdisziplinär an Fachhochschulen und Uni Basel.
Datum: Freitag, 15. April 2011
Dauer: 3 Jahre Ort: Rapperswil und Basel
Infos: Infoabend am 24.11.10 in Basel und 7.12.10 in Rapperswil, www.hsr.ch/weiterbildung/, Tel. +41 55 222 4921

«MAS Advanced Studies in Software Engineering»
Eine Weiterbildung in modernen Software Engineering-Methoden und -Technologien. Das MAS-SE wird modular angeboten.
Datum: Montag, 18. April 2011
Dauer: 4 Semester Ort: HSR Rapperswil/Zürichsee
Infos: 17.11. und 14.12.2010 an der HSR in Rapperswil ab 18.15 Uhr, www.hsr.ch/weiterbildung/, Tel. +41 55 222 4922

Detailinformationen und viele weitere Kurse ...

www.alpha-seminare.ch

Agendaeintrag! Schnellbuchung: www.seminare.ch/printweb
Informationen: Tel. 041 874 30 30 oder www.alpha-seminare.ch

weiterbilden...
...weiterkommen!
www.seminare.ch

ALPHA.CH
DER KADERMARKT DER SCHWEIZ

Kaderselektion Multi-channel Sales

Leadership Position im Multi-channel Sales – führungsstarke Persönlichkeit gesucht

Meine Kundin, ein bedeutendes Medienunternehmen in Zürich, sucht durch mich eine führungsgewandte/n und kommunikative/n

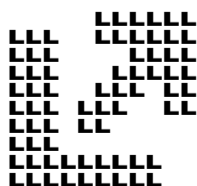
Head of Sales

Direkt dem CEO unterstellt, sind Sie für die Definition der Verkaufsstrategie sowie für die Neuformation verschiedener Saleseinheiten (Fieldsales, Telesales etc.) zu einer schlagkräftigen, kundenorientierten Multi-channel-Verkaufsorganisation zuständig. Sie übernehmen die Steuerung aller Verkaufsaktivitäten regional-, produkt- und Kunden-/Businessspezifisch (dabei etwa 10 direkte Reports). Durch das Management der klassischen sowie durch die vermehrte Fokussierung auf die online Werbevermarktung, sind Sie verantwortlich für die Sicherstellung der Erreichung der vorgegebenen Umsatzziele. Sie betreuen ausgesuchte Key-Accounts und übernehmen die direkte und indirekte Personalführung. Mit Durchsetzungsstärke und Kultursensibilität schaffen Sie eine stabile und motivierende Ambiance in diesem Transformationsprozess.

Mehrjährige Führungserfahrung im Bereich Sales in vergleichbarer Position in komplexem / Multi-channel Organisationsumfeld sowie mit B2B-Vermarktungsprodukten und Business-Modellen in der Medienbranche gehören zu Ihrem Background. Durch das Verständnis der Herausforderungen, Vermarktungsmodelle und Chancen der digitalen Medien im Verkauf bringen Sie eine wichtige Voraussetzung für diese Aufgabe mit. Sie verfügen über fundierte Kenntnisse in verkaufsrelevanten Themen wie Customer Relationship Management, Verkaufsplanung, Verkaufssteuerung und Controlling. Eine Grundausbildung im Verkauf oder im kaufmännischen Bereich mit entsprechender Weiterbildung (Universität, Fachhochschule, MBA) bilden Ihre Basis. Deutsch- und Französisch-Kenntnisse sind ein Muss, Englisch wäre von Vorteil. Praxis in der Ansteuerung von IT-Optimierungsprozessen sowie die Erfahrung und Flair für die Führung einer heterogenen Verkaufsmannschaft von rund 300 Mitarbeitenden runden Ihr Profil ab.

Kontaktieren Sie mich,
damit wir ein persönliches Gespräch
vereinbaren können.

www.leuthold.ch



LEUTHOLD & PARTNER

PERSONAL- & UNTERNEHMENSBERATUNG AG
8027 ZÜRICH, FREIGUTSTR. 7 TEL. 044 206 20 20
ZÜRICH – BERN – ZUG

Als Spezialist berate ich IT-Fachleute
im Rahmen der Karriereplanung und
allgemeinen Standortbestimmung.

Andreas Leuthold
E-mail: andreas.leuthold@leuthold.ch