

## I M P U L S S E S S I O N

# Ziel, Zielzustand oder Auftrag?

## Die Auftragstaktik.

Impulssessions die erlebbar sind

## W A R U M   D I E S E   S E S S I O N

Starre Zielvorgaben können Kreativität und Anpassungsfähigkeit hemmen — besonders in einer dynamischen Welt, die Flexibilität erfordert.

Die Auftragstaktik bietet eine Alternative: Statt starr vorgegebener Ziele stehen Zielzustände und Aufträge im Fokus, die mehr Handlungsspielraum und Eigenverantwortung ermöglichen.

Lernen Sie, wie Sie mit einem systemischen Führungsansatz dynamische Systeme effektiv lenken können.

## W E R   I C H   B I N

Ich bin Militärpilot, Manager in der Luftfahrtbranche und Berater.

Die klare Unterscheidung zwischen Ziel, Zielzustand und Auftrag hat mich meine gesamte Karriere über begleitet.

Gerade in Zeiten des Fachkräftemangels gewinnt diese Differenzierung an Bedeutung, um Teams zu stärken, ihre Eigenverantwortung zu fördern und nachhaltige Ergebnisse zu erzielen.

## W A R U M   T E I L N E H M E N ?

In einer dynamischen Arbeitswelt sind starre Zielvorgaben oft hinderlich. Die Auftragstaktik bietet einen systemischen Führungsansatz, der Handlungsfreiheit mit klaren Vorgaben verbindet und bessere Ergebnisse fördert. Diese Veranstaltung liefert Ihnen das Wissen und die Werkzeuge, um Ihre Führung flexibler und zukunftsfähiger zu gestalten.

## F Ü R   W E N ?

- Führungskräfte, die ihre Teams flexibler und ergebnisorientierter führen möchten.
- Teams, die eigenverantwortlicher und effizienter arbeiten wollen.

## I N H A L T E   D E R   I M P U L S S E S S I O N

## 01

**Ziele neu denken**

Der entscheidende Unterschied zwischen Ziel, Zielzustand und Auftrag — und warum es auf die richtige Perspektive ankommt.

## 02

**Führungsfreiheit schaffen**

Wie klare Vorgaben und ein passender Rahmen dynamische Systeme stärken und Ergebnisse verbessern.

## 03

**Praxisansätze für den Arbeitsalltag**

Konkrete Methoden und Werkzeuge, um Rahmenbedingungen zu schaffen, die Handlungsfähigkeit und Eigenverantwortung fördern.

## K O N T A K T

kontakt@hoofdmann-consulting.de · +49 (0) 151 264 50 954 · [www.auftriebsberatung.de](http://www.auftriebsberatung.de)