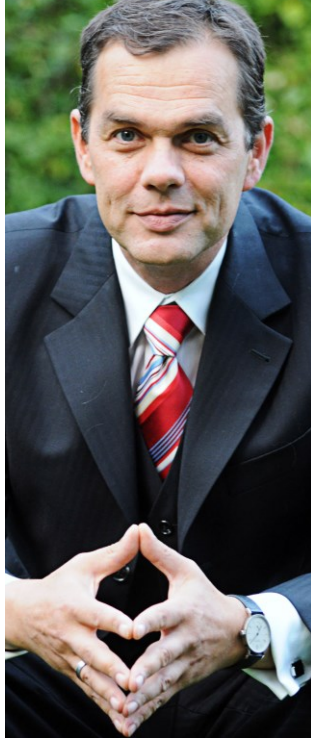


Coach-Profil Ralf Sundermeier



***Du weißt nicht, ob es besser wird,
wenn Du es änderst –
aber weißt Du ob es gut bleibt,
wenn es sich nicht ändert?***

Qualifikationen

Diplom-Psychologe
Staatlich geprüfter Betriebswirt
Bankkaufmann
Psychoanalytische Lehranalyse
Finanzdienstleistungen, Kreditgeschäft, Derivate
Ausbildereignung
Akquisitions- und Verkaufstrainings/-coachings

Berufliche Erfahrungen

Leiter Organisation, KV Gießen
Referent Marketing und Vertrieb Firmenkunden,
BfG Bank Frankfurt
Vertrieb Firmenkunden, BfG Bank Frankfurt
Leiter Personal, BfG Bank, Frankfurt
Seit 1997 Berater und Coach

Arbeitsfelder / Schwerpunkte

Projektmanager
Prozessmanagement
Change-Management
Teamentwicklung
Coach zu Vertrieb, Führung von Mitarbeitern und Führungskräften, Sinn, Motivation, Machtkämpfe, Strategie und Wirksamkeit in der Organisation

Tätigkeit für welche Unternehmen / Organisationen

NORD/LB
Transactio GmbH
SEB Bank
Basler Versicherungen
Sparkassen und Volksbanken
Rechenzentren (FIDUCIA, FI, ...)
Deutsche Apotheker- und Ärztebank
Volkswagen FS AG u.v.a.m.

Verwendete Methoden

Tiefenpsychologische Selbst-Reflexion
Projektive Analysen
Workshops
Videotraining
Life-Explorationen und Experimente
Selbstmanagement und persönliche Arbeitstechniken
Entscheidungstechniken

Weitere Besonderheiten / Erfahrungen

Projektkrisen managen
Veränderungen mit hoher Komplexität beherrschbar machen
Trennung von Mitarbeitern
Vertriebsleistung steigern
Ibo-netproject, MS-Project
Unabhängige Begutachtung als Coach auf Wunsch per Mail
Dozententätigkeit zu den Themen Projektmanagement, Teamentwicklung, Change-Management



Erfahrungen in Organisationsprojekten (Auszug)

- Fusionsbegleitung zweier Versicherungsgesellschaften (2 Projekte)
- Integration Versicherung in Bank
- Strategieentwicklung Bank, Bausparkasse, Sparkassen (8 Projekte)
- Abbau 32 Tsd. Mitarbeiter/Change-Management
- Verschmelzung zweier Personalabteilungen, Konzern Telekommunikation
- Einführung von Projektmanagementsystemen (9 Projekte), Optimierung (25 Projekte)
- Geschäftsprozessoptimierung „Vertrieb und Bearbeitung Kreditgeschäft“ (7 Projekte)
- Einführung/Revision von Prozessmanagementsystemen (9 Projekte)
- Workflow für 540 interne Serviceprozesse zweier Sparkassen
- Einführung „Kontinuierlicher Verbesserungsprozess“ im Rahmen einer Prozessmanagement-Einführung
- Einführung Zielvereinbarungssystem mit variabler Vergütung
- Einführung eines Projekt-Qualitäts-Management-Systems in einem Telekommunikationsunternehmen

Projekte zur Veränderung von Verhalten

- Einzel-Coaching von Linienführungskräften in Banken, Versicherungen, Industrie (ca. 70)
Steigerung der Produktivität (Vertriebsleistung u. a.)
Gruppendynamik und Teamentwicklung im Verantwortungsbereich gestaltet
Reflektion und Veränderung, Führungsstil und Delegation
Selbstmanagement und persönliche Arbeitstechniken
- Einzel-Coaching von Managern in Banken, Sparkassen, Versicherungen, Industrie, öff. Dienst (ca. 25)
Führung von Führungskräften
General-Management-Kompetenzen
Veränderung gestalten und umsetzen
- Coaching von Projektleitern: Unterstützung bei Wahrnehmung aller Projektmanagementfunktionen (ca. 80)
Sicherung der Vorgehensqualität
Reflektion der Führungs-, Motivations-, Team- und Konfliktthemen
Bereitstellung von Templates und Arbeitshilfen, Betrieb einer Projektplattform
- Durchführung von Teamentwicklungsmaßnahmen (ca. 100)
Moderation und Intervention zu einem Wir-Gefühl, gemeinsam getragenen Zielen, hoher Identifikation mit dem Team und den gemeinsamen Aufgaben
Stimulation der Selbstorganisation des Teams, Konfliktbearbeitung und Effizienzsteigerung
Transfersicherung
- Veränderung der Unternehmenskultur zu offener Kommunikation, Teamarbeit; (25 Projekte)
Analyse der Unternehmens-Kultur
Lösungsentwurf in Form eines Business-Dialogs mit Beteiligung aller Mitarbeiter
Einführung eines Beurteilungssystems, top-down und bottom-up-Beurteilung
Erstellung, Verhandlung und Abschluss der Betriebsvereinbarungen
Roll-out mit Train the Trainer und Workshop/Schulungskonzeptionen
- Einführung eines Delegationsrasters „Führungsleitlinien“ in einer Großbank
Fach-, Projekt- und Führungslaufbahnmodelle (Stellenbeschreibungen, Stellenbewertungen, Kompetenzen und Verantwortung aller Stellen des Unternehmens, Delegationsraster, gleichzeitige explizite Teamentwicklung der Führungskräfte der ersten, zweiten und dritten Hierarchieebene im Unternehmen

u.v.a.m.