

«Führungskräfte sind in einer zunehmend komplexen, globalisierten und digitalisierten Welt mehr denn je gefordert, sich intensiv mit sich selbst und ihrer Führungsarbeit auseinanderzusetzen. Der **MAS in Effective Leadership** schafft mit der Vernetzung von Praxis und Lehre in drei spannenden Lehrgängen ideale Voraussetzungen für die Reflexion und Weiterentwicklung der eigenen Fähigkeiten.»

MARINKO SAVIC,  
Leiter Business Development &  
Quality Key Clients  
Zürcher Kantonalbank







# CAS in Decision Making and Leadership

Der «CAS in Decision Making and Leadership» befasst sich mit der Entscheidungsfindung in anspruchsvollen Lagen. Unsere Teilnehmerinnen und Teilnehmer lernen dabei Techniken, Methoden und Modelle, die dazu dienen, auch in Situationen mit wenig Zeit und Informationen erfolgsversprechende Entscheidungen fällen zu können. Dabei wird – zusammen mit der HKA – eine in der Praxis erprobte und gefestigte Methodik trainiert.

WISSENSCHAFTLICHES MODUL

2 TAGE

## LEADERSHIP THEORY AND PRACTICE

### Lernziele

- Die wesentlichen Leadership-Theorien kennen, erklären und anwenden.
- Den Unterschied zwischen Leadership und Management verstehen und folgerichtig die angemessenen Kontexte für die jeweilige Anwendung erkennen.
- Den Einfluss von Vertrauen, Lernstilen und Authentizität auf Führungstätigkeiten verstehen.
- Das Gelernte durch eine individuelle Reflexion auf die eigene Führungsrolle anwenden.

### Inhalte

- Leadership Theorie.
- Leadership und Management.
- Vertrauen.
- Lernstile.
- «Why should anyone be led by me?».

### Dozierende

MARINA PLETSCHER,  
PhD

MARTINA J. EGLI,  
MA Sc/MAS





# CAS in Decision Making and Leadership

## WISSENSCHAFTLICHES MODUL

3 TAGE

### VERHANDLUNGSFÜHRUNG (GRUNDLAGEN UND VERTIEFUNG)

#### Lernziele

- Den Teilnehmenden wird in diesem Verhandlungstraining ein umfassendes Verständnis und Werkzeuge für den konstruktiven Umgang mit Verhandlungssituationen und Konflikten vermittelt.
- Die Teilnehmenden setzen sich mit zentralen Elementen im Verhandlungsprozess auseinander und lernen die wichtigsten Mechanismen von Verhandlungen kennen und anwenden, um Lösungen zu finden, die für alle Beteiligten von Nutzen sind.

#### Inhalte

- Das Zürcher Verhandlungsmodell® als umfassende Methode für das gezielte Führen und Strukturieren von Mehrwert-Verhandlungen.
- Optimale Vorbereitung von Verhandlungen
- Umgang mit schwierigen Verhandlungspartnern.
- Umgang mit Emotionen und Beziehungsproblemen.
- Der Stellenwert von Werten und der Umgang mit Macht und ungleicher Augenhöhe.
- Spezifische Fragen und Themen aus dem Verhandlungsalldag der Teilnehmergruppe stellen sicher, dass das Gelernte in die Praxis übertragen werden kann.



#### Dozent

MICHAEL BULLINGER  
Gründer / Unternehmens-  
inhaber «Bullinger Institut für  
Verhandlungsprozesse»

## WISSENSCHAFTLICHES MODUL

2 TAGE

### VALUES, PRINCIPLES AND NORMS IN DECISION MAKING – THE STRIVE FOR LEGITIMACY

#### Lernziele

- Die Rolle der Legitimität in der Entscheidungsfindung und in der Führung evaluieren und erkennen.
- Die ethischen Grundlagen für das eigene Entscheidungsverhalten beschreiben und begründen.
- Religiöse, weltanschauliche und philosophische Werte, Prinzipien und Normen inklusive deren Grundlagen beschreiben und in Führungskontexten anwenden.
- Anforderungen für ethische Begründungen von ethischen Standpunkten verstehen und formulieren.
- Ethische Begründungen für eigene Werte, Prinzipien und Normen verfassen, anwenden und überprüfen.

#### Inhalte

- Legitimität von Entscheidungen.
- Ethische Grundsätze.
- Werte, Prinzipien und Normen sowie deren Herkunft.
- Ethische Begründungen und deren Interaktionen.



#### Dozent

Prof. Dr.  
PETER G. KIRCHSCHLÄGER  
Professor für Theologische  
Ethik an der Universität Luzern



**DECISION MAKING AND GAME THEORY****Lernziele**

- Prinzipien der rationalen Entscheidungsfindung verstehen und hinsichtlich eigener und fremder Entscheidungen evaluieren lernen.
- Mittels strategischer Wechselwirkung (Spieltheorie), die bestmögliche Handlungsweise auswählen und das Resultat zu antizipieren lernen.
- Die Teilnehmenden lernen strategische Züge um die Spiele und deren Ergebnisse zu beeinflussen.

**Inhalte**

- Prinzipien der rationalen Entscheidungsfindung.
- Strategische Wechselwirkungen. Sequenzielle und gleichzeitige Spiele.
- Strategische Spielzüge.
- Gemischte Strategien.

**Dozent**

Prof. Dr. SIMON LÜCHINGER  
 Dekan der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der  
 Universität Luzern

**CHANGE MANAGEMENT AS A DECISION MAKING DOMAIN****Lernziele**

- Szenarien, Konzepte und Strategien des Change-Management beschreiben, erklären und evaluieren.
- Verstehen wie Führungskompetenzen im Rahmen von Change-Management Prozessen wirksam eingesetzt werden können.
- Klassische und neue Konzepte zu Change-Management im eigenen beruflichen Umfeld anwenden.

**Inhalte**

- Change-Management: Struktur, Terminologie und grundlegende Konzepte.
- Klassische Konzepte zu Change-Management.
- Change-Management anhand des Fallbeispiels DRW Technologies.
- Neue Konzepte zu Change-Management.

**Dozent**

MATTHIAS MÖLKENY  
 Leitung des Centers für Human  
 Resources Management &  
 Leadership an der HWZ  
 Hochschule für Wirtschaft Zürich



# CAS in Decision Making and Leadership

## PRAKTISCHES MODUL

4 TAGE

### MANAGEMENT (BASIC)

#### Lernziele

- Kriterien kennen, um schwierige Aufgaben ganzheitlich anzugehen.
- Wissen aneignen, um Führungsprozesse zielorientiert zu gestalten.
- Das Denken in Varianten schulen, um vernünftige Lösungen zu erarbeiten.
- Grundwissen erarbeiten, um Krisenlagen zu bewältigen.
- Effiziente Arbeits- und Präsentationstechniken kennenlernen und anwenden.
- Managementmethoden hinterfragen und für sich weiterentwickeln.

#### Inhalte

- Fundierte und bewährte Führungstechnik.
- Methode einer strukturierten Entscheidungsfindung.
- Methoden für gesamtheitliches Denken.
- Modelle für das Denken in Varianten.
- Ansätze zur Bewältigung von Krisenlagen.
- Ideen für eine effiziente Präsentationstechnik.
- Erfahrungsaustausch in Managementmethoden.



#### Dozent

Oberst

ALESSANDRO RAPPAZZO

*Chef Ausbildung, Kommando  
Führungs- und Kommunika-  
tionsausbildung KFK*

## PRAKTISCHES MODUL

4 TAGE

### MANAGEMENT (INTERMEDIATE)

#### Lernziele

- Erkenntnisse aus dem Kurs MANAGEMENT BASIC vertiefen
- Zentrale Elemente von erfolgreichem Leadership verstehen.
- Bei sich und bei anderen die Führungseigenschaften reflektieren.
- Führungstätigkeiten in Krisenlagen unter Zeitdruck praktisch anwenden.
- Grundsätze der Kommunikation im Führungsalltag praktisch anwenden.
- Zusammenarbeit in Teams und Stäben aktiv mitgestalten.
- Auch komplexere Aufgaben gesamtheitlich, zeitgerecht und in erfolgsversprechender Qualität lösen.

#### Inhalte

- Fundierte und bewährte Führungs- und Stabstechnik.
- Methoden zur Bewältigung von Krisenlagen.
- Methoden für gesamtheitliches Denken.
- Denken in Varianten und Erarbeiten von Konzepten.
- Vertiefung einer effizienten Präsentationstechnik.
- Erfahrungen in der Einzelarbeit sowie in der Arbeit in Teams und Stäben.
- Erfahrungsaustausch in Managementmethoden.



#### Dozent

Oberst

ALESSANDRO RAPPAZZO

*Chef Ausbildung, Kommando  
Führungs- und Kommunika-  
tionsausbildung KFK*



**MANAGEMENT (ADVANCED)****Lernziele**

- Bewältigen einer Krise mittels konsequenter Anwendung des militärischen Führungsprozesses im Rahmen der Stabsarbeit.
- Der Entscheid tragenden Person die Möglichkeit geben, sich der Rolle und Verantwortung als Krisenmanagerin oder Krisenmanager bewusst zu werden.
- Lernen, zweckmässige Entscheide unter Zeitdruck zu treffen.
- Das Potential eines Stabes ausschöpfen, um bessere Gesamtergebnisse zu erzielen.
- Lehren und Erfahrungen für den eigenen Tätigkeitsbereich ableiten.
- Und darüber hinaus: Auch unter erschwerten Bedingungen (physische und psychische Belastung) jederzeit in der Lage sein, mindestens brauchbare Entscheide treffen zu können.

**Inhalte**

- Effiziente Steuerung des Stabsarbeitsprozesses.
- Sich durch den gezielten Einsatz und die Unterstützung des Stabes einen Überblick verschaffen.
- In der Lage sein, vorgeschlagene Risiken und Varianten zu verifizieren.
- Überprüfen von Varianten bezüglich Stringenz, Machbarkeit, Tragbarkeit und Exklusivität.
- Bewerten von Varianten nach nachvollziehbaren Kriterien.
- Zweckmässiger Einsatz der Stellvertreterin/ des Stellvertreters.

**Dozent**

Oberst

ALESSANDRO RAPPAZZO

*Chef Ausbildung, Kommando  
Führungs- und Kommunika-  
tionsausbildung KFK*