

► **Das Konzept:
Ganzheitliche Personalentwicklungs-Projekte
im Veränderungsmanagement**

Durch ständig wechselnde Märkte besteht eine existenzielle Notwendigkeit für die darin operierenden Unternehmen, sich permanent zu verändern, um mit den neuen Entwicklungen und Herausforderungen Schritt halten zu können.

Somit ist mein Einsatzgebiet dort, wo...

- Veränderungen notwendig sind, aber noch kein schlüssiges Konzept vorliegt
- die Notwendigkeit von Veränderungen erkannt und ein Konzept erarbeitet wurde, aber die Erfahrung bei der Umsetzung fehlt
- Veränderungen begonnen wurden, das zwischenzeitliche Transferergebnis aber unbefriedigend aussieht oder der Erfolg ausblieb


Um die gewünschten Veränderungen erfolgreich zu realisieren, unterstütze ich eine nachhaltige Entwicklung Ihrer Führungskräfte und Mitarbeiter mit sorgfältig strukturierten Projekten in folgenden Bereichen:

- Strategische Kompetenz
- Methodische Kompetenz
- Führungskompetenz
- Soziale Kompetenz
- Veränderungskompetenz

Als logische Folge dieser Aktivitäten erziele ich eine signifikante Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit Ihres Unternehmens.

Veränderungsprozesse in Ihrem Unternehmen werden durch gezielte Seminarbausteine aus folgenden Themenbereichen unterstützt:

- Persönlichkeitsentwicklung
- Management/Führung
- Coaching
- Kommunikation und soziale Kompetenz
- Marketing und Verkauf
- Teamtrainings

 **Der Nutzen der einzelnen Seminarbausteine:
Die Erhöhung der Umsetzungsqualität der unternehmerischen Ziele
und die Erlangung von Veränderungskompetenz**

► **Das modulare Personalentwicklungskonzept**

Die konkrete Umsetzung eines Projektes im Veränderungsmanagement erfolgt mittels eines modularen Personalentwicklungskonzeptes, mit dem die Potenziale von Führungskräften und Mitarbeitern systematisch aufgebaut werden.





Gemeinsame Definition der Ausgangssituation



Veränderungskonzept liegt nicht vor

Entwicklung eines Veränderungskonzepts und Personalentwicklungskonzepts gemeinsam mit BERKEMEYER change management

Veränderungskonzept liegt vor – Erfahrung bei der Umsetzung fehlt

Entwicklung eines Maßnahmenplans zur Umsetzung des Veränderungskonzepts gemeinsam mit BERKEMEYER change management

Veränderungskonzept liegt vor und wurde umgesetzt – mangelndes Transferergebnis

Fehleranalyse und Neuentwicklung eines Maßnahmenplans zur Umsetzung geplanter Veränderungen gemeinsam mit BERKEMEYER change management



Modul "PERSÖNLICHKEITSENTWICKLUNG"

VIVA-Seminar für alle Mitarbeiter mit den Themen:

- Einstellung und Bewusst-Sein
- Eigenmotivation und Erfolgsorientierung
- Strategie des aktiven Handelns

Ergebnisse des VIVA-Seminars

- Mitarbeiterzufriedenheitsanalyse
- Feststellung des qualitativen Potenzials für die Umsetzung von Prozessen
- Schaffung von Bewusstsein für eigene Potenziale
- Vollständige Analyse aller Unternehmensprobleme
- Erzielung einer positiven Einstellung
- Steigerung der Umsetzungsqualität
- Verbesserung der Kommunikation
- Optimierung des Führungsverhaltens
- Tiefergehendes Verständnis in der Beziehung Führungskraft – Mitarbeiter
- Erlangung von Veränderungskompetenz

Festlegung weiterer optionaler Maßnahmen

Modul "COACHING"

- Coaching als Managementbegleitung
- Coaching für Mitarbeiter zur Absicherung der Seminarergebnisse
- Kommunikationsklärung: Klärung von Beziehungsproblemen und Vereinbarung einer Verhaltensänderung
- Begleitung von Teamsitzungen, Meetings, Managementzirkeln, Mitarbeiterbesprechungen usw.

Seminarmodul "KOMMUNIKATION"

Führungskräfte-Seminare

- Erhöhung der Führungskompetenz
- Entwicklung von Unternehmenskultur und Führungsleitlinien
- Führungsmethodik

Professionelles Feedback

- Feedback zwischen Mitarbeitern und Vorgesetzten
- Konflikttraining
- Besprechungen zielorientiert leiten

Kommunikation und soziale Kompetenz

- Grundlagen der Kommunikation
- Rhetorik
- Emotionale Intelligenz
- Teamtrainings

Persönliche Arbeitstechnik

- Zielgerichtete Gestaltung von Arbeitserfolg
- Setzung von Prioritäten
- Zeitmanagement

Seminarmodul "KUNDENORIENTIERUNG"

Marketing und Verkauf

- Vertriebsbegleitung zur Qualitätsanalyse
- Verkaufsseminare
- Verhandlungstraining
- Kundenorientierung

Kunden begeistern und gewinnen

- Erfolgreiche Kundenkontakte
- Dauerhafte Kundenbindung erzielen

Telefonakquisition

- Erfolgreiche Terminvereinbarung
- Telefonmarketing
- Beschwerdemanagement

Erfolgreich verhandeln Glänzend Präsentieren

- Strategien und Methoden einer Verhandlung
- Präsentationstechnik
- Andere überzeugen

