primedu business

Newplacement für Manager neu definiert

Wenn Substanz entscheidet und Resultate zählen

Neue Business-Strategie

für Manager ein häufiger Trennungsgrund - trifft einen nicht unerwartet, meist aber unvorbereitet.
Zeit ist daher kostbar.

Schneller und effizienter zum Ziel

Der Markt und die Alternative

Laut der repräsentativen Studie zum Outplacementmarkt des BDU (Bund deutscher Unternehmensberater) von 2014 werden in Deutschland hochgerechnet jährlich ca. 10.000 Mitarbeiter in Trennungssituationen in Einzelmandaten betreut. Mit dem Versprechen, den Mitarbeiter in einem festgelegten Zeitraum (sechs Monate in 75% der Fälle) in intensiver Betreuung zu einer neuer Beschäftigung zu verhelfen, ähneln die Leistungen selbst sehr stark und die eigene Erfahrung aus über fünf Jahren Newplacement-Beratung bei verschiedenen Anbietern zeigt, dass der Schwerpunkt eher auf dem situativen Coaching und der professionellen Erstellung von Bewerbungsunterlagen liegt als auf der businessbezogenen Seite seiner Fähigkeiten und Perspektiven. Von einigen Anbietern werden darüber hinaus noch Serviceleistungen als direkter Vermittler erbracht, die laut dieser Studie in bisher 8% der Fälle zum Erfolg führten.

Die Erfahrungen zeigen aber auch, dass es eine andere Zielgruppe gibt, die schnell und ohne große Zeitspanne, mit hoher Effizienz und unter stärkerer Berücksichtigung der Businessseite, ihre Karriere fortsetzen möchte. Es sind Manager in Trennungssituationen, die gewohnt sind, in kurzer Zeit komplexe Fragestellungen zu bearbeiten und grundlegende Entscheidungen zu treffen. Sie erwarten, dass auch ihr Partner in Fragen der eigenen Karriereentwicklung diesen Arbeitsstil beherrscht; mit höchsten Ansprüchen in Bezug auf Prozess und Content.

Für diese Manager ist unser alternatives Newplacement-Angebot entwickelt worden: In zwei intensiven Workshops durchläuft man bei uns ein Programm, für das andere Anbieter Wochen einplanen. Nach einem weiteren Workshop sind zwei alternative Selbstvermarktungsstrategien entwickelt und es geht direkt in den Markt. Der Methodenmix wird dabei nicht nur die Person, sondern auch das Business in den Mittelpunkt stellen und in diesem Zusammenhang zu neuen Erkenntnissen führen.

Modul 1

auf den Punkt: Wer bin ich?

„Persönlichkeit als Grundlage für die weitere Karriere“

Dieser Vormittag gehört Ihrer bewussten und unbewussten Persönlichkeit sowie Ihren Führungseigenschaften.

Die Ziele

- Die Zusammenhänge unbewussten/intuitiven Handelns und rationaler Entscheidungen erkennen
- Die eigenen Stärken und Schwächen bewusst machen
- Die eigene Ausprägung des Unbewussten bewusst machen und dadurch mehr Entscheidungssouveränität gewinnen

Was wir tun und der Methodeneinsatz

- Auswerten vorab durchgeführter Tests (innovativer neurowissenschaftlicher Persönlichkeitstest „ViQ“ von Prof. Scheffer; Test zur Handlungs-/Lageorientierung nach Prof. Kuhl; Motivtest und Selbstkonzeptanalyse)
- Durchführen eines Individual-Audits nach der STAR-Methode mit einem psychologisch geschulten Co-Interviewer
- Im Anschluss ein Auswertungsgespräch
- Lern- und Veränderungspotenziale erkennen

Resultate dieses Vormittags

- Erweiterung der eigenen sozialen Deutungsfähigkeiten
- Ein Stärken-/Schwächenprofil für Führungsrollen
- Eine neue Sicht der eigenen Potenziale und Wirkungsfelder
- Ein Zertifikat über die Teilnahme an einem Management-Audit

Dauer ca. 4 Stunden

Modul 2

auf den Punkt: Was kann ich?

„Fundament der Möglichkeiten“

An diesem Nachmittag erarbeiten wir Ihre fachlichen Fähigkeiten und Potenziale in Verbindung mit Ihrer Persönlichkeit.

Die Ziele

- Erstellen einer gesamthaften Übersicht aller Kompetenzen; sowohl der bisher beruflich genutzten als auch der beruflich bisher nicht genutzten
- Erarbeiten des persönlichen „Fundaments der Möglichkeiten“

Was wir tun und der Methodeneinsatz

- Aufarbeiten des CV, formal und inhaltlich
- Erarbeiten des Rollen- und Verantwortungsprofils
- Erstellen eines Kompetenz-Panoramas

Resultate dieses Nachmittags

- Master-CV und Kompetenzprofil
  (diese werden für anstehende Bewerbungen individualisiert)
- Projektlandkarte
- Fundament der Möglichkeiten

Dauer ca. 4 Stunden

Modul 3

auf den Punkt: Was will ich?

Hinweis: Es kann sehr nützlich sein, in diesem Modul den Lebenspartner/die Lebenspartnerin einzuladen - er/sie ist herzlich willkommen!

„Rollenszenarien“

An diesem Vormittag erarbeiten wir Ihre Zukunft: Aus dem Fundament der Möglichkeiten entwickeln wir die zwei Rollen, die Ihren Ambitionen und den Marktgegebenheiten am nächsten kommen.

Die Ziele

- Erarbeiten von zwei konkreten Rollenszenarien, aus denen sich Selbstvermarktungsstrategien entwickeln lassen

Was wir tun und der Methodeneinsatz

- Morphologische Analyse des Fundaments der Möglichkeiten nach Zwicky
- Synthese alternativer Betätigungsfelder und Bestärkung der Bisherigen
- Übersicht der Restriktionen (persönlich, Umfeld, Familie, materiell usw.)
- Bewertung und Ranking der Betätigungsfelder nach Restriktionen, Erfolgswahrscheinlichkeit, persönlicher und fachlicher Eignung aus Modul 1 und 2
- Herausarbeiten der zwei Betätigungsfelder mit höchstem Rang (z.B. Karrieresprung, Branchenwechsel, Funktionswechsel, Selbständigkeit, Neuanfang)
- Ausdifferenzieren der Betätigungsfelder zu belastbaren Rollenszenarien, Vorstufe der im nächsten Modul anzuwendenden EKS-Methode nach Prof. Mewes

Resultate dieses Vormittags

- Zwei Rollenszenarien mit konkreter To-Do-List über die zum Start der Selbstvermarktungsstrategie erforderlichen Aktivitäten, z.B.: Zielorganisationen identifizieren, vorhandene Netzwerke bewerten, Kontakte aufarbeiten usw.

Dauer ca. 4 Stunden

Modul 4

auf den Punkt: Wie starte ich?

„Selbstvermarktung und Roadmap“

An diesem Tag werden die Ergebnisse der vereinbarten Recherchen zu den Rollenszenarien zusammengetragen und daraus zwei unabhängige Selbstvermarktungsstrategien mit allen To-Do´s entwickelt; aus Gründen der eigenen Kapazitäten und denen des Supports hat es sich bewährt, mit der Umsetzung zeitversetzt zu beginnen.

Ziele

Roadmap und Projektplan für die einzelnen Strategien

Was wir tun und der Methodeneinsatz

- Content: Entwickeln der Markteintrittsstrategie nach der EKS-Methode
  - Zielgruppenidentifizierung (Unternehmen und Erstkontakte)
  - Problemidentifizierung bei Zielunternehmen/-branche
  - Engpassbeschreibung im konkreten Unternehmen
  - Stärkenpotenziale für den Beitrag im Zielunternehmen
  - Synergien entwickeln für Unternehmen und Person
- Prozess: Zeitplan und Ressourcen festlegen
- Marketinginstrumente entwickeln (Initiativanschreiben mit Priming nach Prof. Kahneman, Vorstellungsgespräche, Netzwerkansprache, Personalberatungen und vieles mehr)
- Festlegen Beratersupport
- Festlegen Startzeitpunkte

und schon kann es losgehen - viel Erfolg!

Dauer ca. 4 Stunden

Aktivitäten im Markt

an den Taten messen, nicht an den Worten

Berater-Support

In den folgenden Wochen unterstützt Sie der Berater bei der Durchführung der Aktivitäten wie es im Marketingplan vorgesehen ist. Abweichungen sind jederzeit in Absprache mit dem Berater möglich.

Ziele

- Einladungen zu Kennenlern- und Vorstellungsgesprächen generieren
- Potenzielle Arbeitgeber bzw. Auftraggeber von der eigenen Person und dem Angebot überzeugen
- Einen Arbeitsvertrag unterschreiben
- Die ersten hundert Tage mit Bravour bestehen
- Die Probezeit erfolgreich durchlaufen

Was wir tun und der Methodeneinsatz

- Formulierungshilfe bei Initiativanschreiben, wenn gewünscht
- Vor-/Nachbereiten von Vorstellungsgesprächen
- Beraternetzwerke und Kontakte aktivieren, wo erforderlich
- Angebote auswerten
- weiteres Ghost Negotiating, wenn gewünscht (in Bezug auf Business Case, Personen-/Entscheidungsverhalten, Vertragsinhalte)
- eigene Entscheidungen begleiten und analysieren auf bewusster sowie unbewusster Ebene (Kernkompetenz von primedu)
- Entwickeln und begleiten des „100-Tage-Plans“
- Durchführen Probezeitsupervision

Der im Standard kalkulierte Umfang beträgt für dieses Modul 20 Beraterstunden, die der Kunde beliebig zusammenstellen und abrufen kann, ohne zeitliche Limitierung.

Der Support kann auf Wunsch auch telefonisch bzw. über Skype erfolgen

die Beratungsstruktur im Überblick

Zeit ist kostbar

Deswegen legen wir den Fokus auf einen frühzeitigen Markteintritt. In intensiven und herausfordernden Workshops bereiten wir diesen Markteintritt vor, einerseits mit innovativen Instrumenten aus den Neurowissenschaften, andererseits mit bewährten Analyse- und Entscheidungstools aus Marketing und Business Advisory.

Wer bin ich?
Modul 1

Tag 1

Was kann ich?
Modul 2

Tag 1

Was will ich?
Modul 3

Tag 2

Planung
Modul 4

Recherche

Tag 3

Umsetzung
Vermarktung

Rollenszenario 1

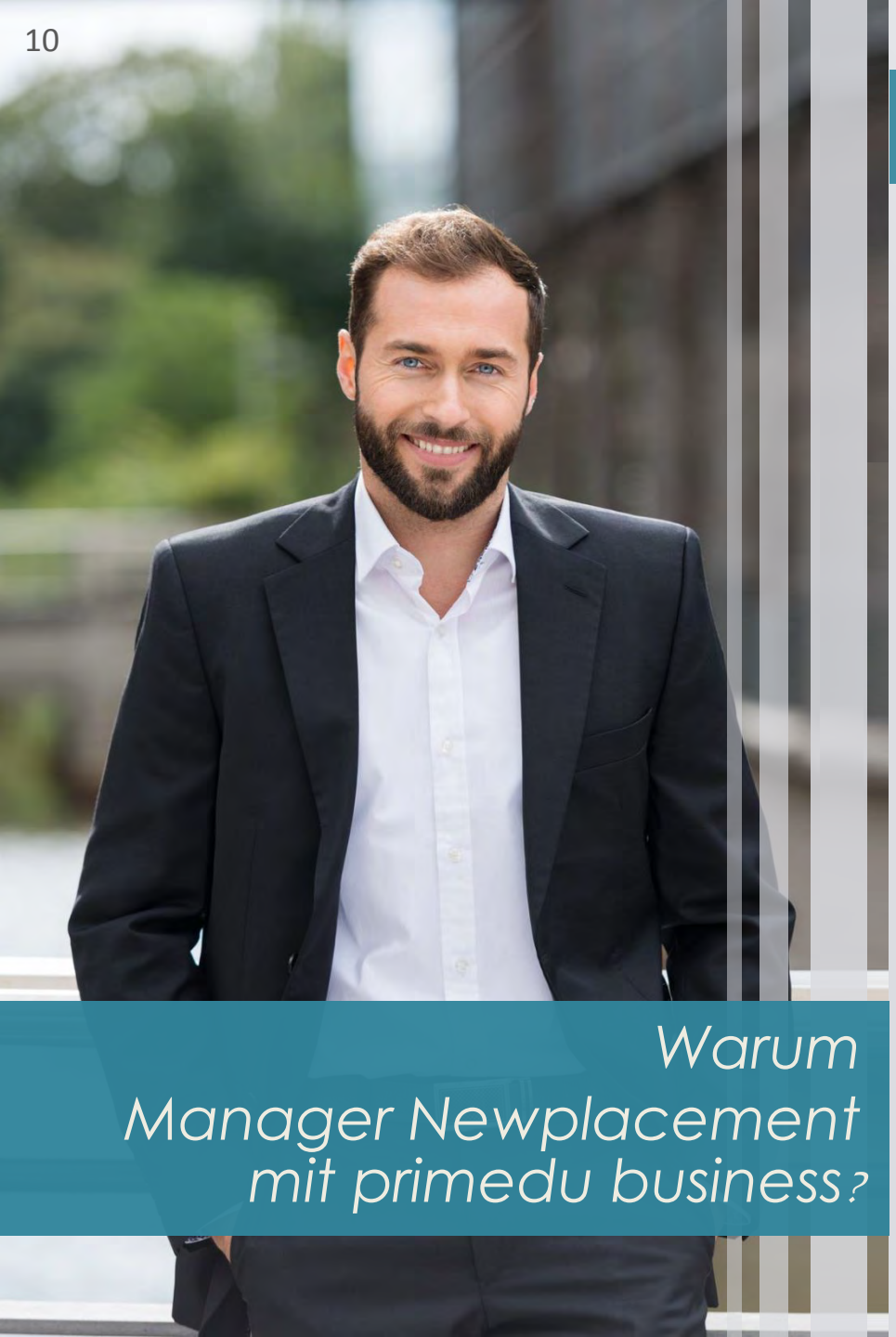
Rollenszenario 2

primędu business schlägt die Brücke zwischen den bahnbrechenden Erkenntnissen der letzten Jahrzehnte in den Neurowissenschaften und der Businesswelt mit ihren - dem Anschein nach - rationalen Entscheidungen. Prof. Daniel Kahneman bekam im Jahre 2001 den Nobelpreis für den Nachweis, dass der Mensch - auch als Manager - seine Entscheidungen zu 90% unbewusst fällt; viele anerkannte Wissenschaftler haben diese Forschungen ergänzt und seit dem ist in der Fachwelt unbestritten, dass wir viel stärker von unserem sogenannten Autopiloten unbewusst gesteuert werden als wir uns das vorstellen können.

Science ist unsere Performance

Aber unbewusst ist mittlerweile nicht mehr unbekannt: Die Arbeiten der Professoren Kuhl und Scheffer zeigen uns heute, dass das Unbewusste Strukturen besitzt, die auf individuelle Weise miteinander in dynamischer Verbindung stehen. Mit eigens dafür entwickelten und nicht manipulierbaren Testverfahren sind wir heute in der Lage, die individuellen Wege der unbewussten Wahrnehmung unserer Umwelt und die daraus resultierenden individuellen Entscheidungen und Reaktionen abzubilden. Und wir können aufzeigen, welche Formen beruflicher Tätigkeit uns auf Dauer leichter fallen. Es bereitet uns Zufriedenheit, wenn wir den Kurs des unbewussten Autopiloten mit dem des bewussten Agierens in Einklang bringen und Stress, wenn wir permanent dagegen steuern. Das Bestreben von primędu business ist, Individuen, Teams und Organisationen die Vorteile aufzuzeigen, die sich einstellen, wenn wir uns die eigenen unbewussten und intuitiven Ebenen bewusst machen und unsere Entscheidungen dadurch mit höherer Souveränität fällen. In einfachen Übungen beweisen wir, dass Zufriedenheit in der Arbeit nicht nur moralisches Gut, sondern auch ein belastbarer Wirtschaftsfaktor ist. Die Persönlichkeit ist vor dem Hintergrund des Wandels der Arbeitswelt langfristig für den Unternehmenserfolg von höherer Bedeutung als die Fachlichkeit mit ihren immer kürzeren Halbwertszeiten.

primędu business hilft Ihnen, aus 10% bisheriger Kenntnis über die Persönlichkeit 100% Wissen zu machen. Mit dem Wissen und der Erfahrung aus langjährigen Manager- und Ergebnisverantwortung kann primędu business nicht nur die Businesswelt verstehen, sondern die Anforderungen definieren, die an die Kognitionswissenschaften zu stellen sind, um in der Businesswelt akzeptiert zu werden. Deshalb haben wir eigene Methoden entwickelt, um diesen Transfer erfolgreich zu gestalten. Die Sprache des Bewussten heißt Logik, die des Unbewussten Gefühl - lernen Sie, beide Sprachen zu verstehen.



Warum Manager Newplacement mit primedu business?

Vergleichen Sie uns

Wir sind davon überzeugt: nur primedu business bietet Ihnen diese einmalige Kombination aus

- Expertise im Bereich der Personaldiagnostik und der Potenzialanalyse durch langjährige Berufsberatung und HR-Consulting, ergänzt durch ständigen Austausch und Weiterbildung durch zwei anerkannte Psychologie-Professoren und Kapazitäten auf dem Gebiet der Neurowissenschaften
- langjähriger Erfahrung im Arbeitsmarkt als aktiver Headhunter
- Managererfahrung von diversen Führungsrollen und als Geschäftsführer
- Expertise im Business Advisory als Senior-Partner bei PwC mit der Durchführung diverser Due-Dilligences, Transaction-Projekte und Management-Audits
- mehrjähriger Berufserfahrung im Change-Management und als mehrfach zertifizierter Businesscoach

Wir coachen Sie nicht nur und begleiten Sie etwa nach Handbuch - wir fordern Sie auf Augenhöhe und bilden Sie weiter. Nach Durchlauf der Workshopreihe haben Sie weitaus tiefere Kenntnis darüber, wie Sie als Führungskraft wirken und gewinnen mehr Souveränität in Ihren unternehmerischen Entscheidungen.

primedu business hard facts

Referenztelegramme

Leiter Werkscontrolling intern. Konzern – Betriebsverlagerung führte zur Auflösung des Arbeitsverhältnisses – zwei Rollenszenarien: Interimsmanager Controlling; Karrieresprung gleiche Branche im Mittelstand – jetzt GL-Mitglied Aufbau Controlling im Familienkonzern.

GF Familienbetrieb – Inhaberwechsel führt zur Auflösung des Arbeitsverhältnisses – zwei Rollenszenarien: Fortführung der Karriere; leitende Tätigkeit in NPO; - jetzt Regionalgeschäftsführer Arbeitgeberverband.

GL-Mitglied Marketing Familienbetrieb – neue Geschäftsstrategie führte zur Auflösung des Arbeitsverhältnisses – zwei Rollenszenarien: eigenes Unternehmen in der Branche gründen; Wechsel in die Beratung – jetzt erfolgreicher Berater Marketingstrategien.

Das können Sie erwarten

Das Manager Newplacement bei primedu business umfasst:

- Vorbereitung und Durchführung von einem ganztägigen und zwei halbtägigen Workshoptagen (Module 1-4) mit teilweise 2 Beratern
- Alle erforderlichen Ergebnis-Dokumentationen
- anschließender Beratersupport bei Suche, Vertragsabschluss und Coaching in der Probezeit
- Meetingkosten für den Workshop
- Anreise und Unterbringung für die Berater in Modul 1-4
- Wir kalkulieren 3,0 Beratertage und für den Support im Anschluss an die Workshops ca. 20 Beraterstunden

Nicht enthalten sind die Anreisekosten des Kunden.
Die Investition beträgt einmalig € 7.900 zuzüglich MwSt.

Ihre Ansprechpartner

Hans-Rainer Pohl

Gründer und GF der primedu

- Über 30 Jahre Berufserfahrung im HR-Consulting
- GF und Senior-Partner im Business Consulting PwC
- Erfahrungen in zahlreichen Personalprojekten, im Headhunting und Newplacement von CxO´s und VP´s
- Erfahrungen in Business Transaction und -Audits

Ariane Ernst

Senior-Beraterin bei primedu

- Über 15 Jahre Berufserfahrung in Strategie-Entwicklung und Coaching
- Senior Produktmanagerin Führungskräfte-Akademie
- Marketing-Managerin und Führungskraft internationaler Telekom-Anbieter Deutschland/Österreich
- Erfahrungen in der Neupositionierung von Mittelstands-Unternehmen und im Unternehmercoaching

Sie möchten mehr wissen?
Rufen Sie uns an oder senden Sie eine E-Mail

hans-rainer.pohl@primedu.biz
+49 176 8421 5679

ariane.ernst@primedu.biz
+49 176 2151 7350

primedu business
eine Marke der primedu UG (haftungsbeschränkt)
Ginsterweg 4 - 22926 Ahrensburg - info@primedu.de

primedu business
anders besser