

Beispiele

Geschrieben von: Administrator

Montag, den 19. März 2012 um 10:49 Uhr - Aktualisiert Mittwoch, den 27. Juni 2012 um 13:00 Uhr

Unsere Kunden kommen aus den Branchen Telekommunikation und IT, Banken und Versicherungen sowie Produktion. Es sind sowohl kleine und mittlere Unternehmen als auch Konzerne und Großunternehmen.

Aufgrund der Vertraulichkeit der Zusammenarbeit veröffentliche ich die Kundennamen nicht, kann Ihnen jedoch gerne im persönlichen Kontakt freigegebene Referenzen nennen und auch den Kontakt zu Gesprächspartnern ermöglichen.

PROJEKTE (AUSZÜGE)

Business Coaching

- Individuelle Ziel- und Strategie-Coachings von Führungskräften aus Konzernen und Mittelstand
- Vorbereitung und Moderation eines Strategie-Workshops für ein Managementteam in der Kommunikationsindustrie
- Change Management Konzept (Schwerpunkt: Einsatz von Personalentwicklungsinstrumenten) bei einem Versicherungsunternehmen

Führungskräfteauswahl und -entwicklung

- Einführung von Mitarbeitergesprächen mit Zielvereinbarung
- Konzeption eines Verfahrens zur Potenzialidentifikation von Führungskräften
- Durchführung von internationalen Entwicklungs- und Auswahl-Assessment-Centern für ein Unternehmen der SW-Branche
 - Kontinuierliche Durchführung von internationalen Entwicklungs-Assessment-Centern für ein Unternehmen der Versicherungsbranche
 - Kontinuierliche Durchführung von Entwicklungszentren für einen weltweit führenden Hersteller von Windenergieanlagen
 - Konzeption und Durchführung einer Unterstützungsmaßnahme, die den individuellen Entwicklungsbedarf von Führungskräften auf allen Ebenen eines Versicherungsunternehmens bedarfsorientiert ermittelt.
 - Vorbereitung von Mitarbeitern auf Assessmentcenter (AC) und Audits
 - Personalentwicklungskonzeption für eine Beratungsfirma

Beispiele

Geschrieben von: Administrator

Montag, den 19. März 2012 um 10:49 Uhr - Aktualisiert Mittwoch, den 27. Juni 2012 um 13:00 Uhr

- Entwicklung und Einführung eines Mentorenkonzeptes

Vertriebsberatung

- Einführung strategische Zielkundenplanung bei einem IT-Systemhaus
- Begleitung der Einführung von Key Account Management bei einem großen ITK-Konzern
- Neuausrichtung des Vertriebes einer Bausparkasse – Standortbestimmung und Zieldefinition
- Führen im Verkauf – Durchführung von strukturierten Interviews bei Vertriebsführungskräften einer Sparkasse über die Art der Führung und Erarbeitung von Maßnahmenvorschlägen