

JANSEN

MEHR POTENTIAL. MEHR ERFOLG.



NUTZEN SIE IHR POTENTIAL FÜR IHREN ERFOLG

Professionelle Personalentwicklung als Erfolgsfaktor

Ihre Mitarbeiter sind ein wesentlicher Faktor für Ihren Unternehmenserfolg. Eine kontinuierliche Personalentwicklung wird deshalb zu einer unverzichtbaren Investition und zu einem nicht mehr wegzudenkenden Baustein nachhaltiger Unternehmensentwicklung. Sorgen Sie vor und qualifizieren Sie Ihre Teams und Führungskräfte für die steigenden Herausforderungen von heute und morgen.

Sie halten nichts von theoretischen Seminaren, die sich kaum auf den Arbeitsalltag übertragen lassen?

Wir auch nicht! Deshalb steht bei unseren Trainings und Beratungen die sofortige, praktische Umsetzung im Fokus. Mit handverlesenen Spezialisten und erprobten Konzepten „aus der Praxis für die Praxis“ beraten und trainieren wir kontinuierlich und auf den Punkt gebracht. In einer motivierenden Atmosphäre erfahren Ihre Mitarbeiter Neues, vertiefen ihr vorhandenes Know-how oder veredeln ihre bestehenden Kompetenzen - inspirierend, humorvoll und vor allem erstklassig.

Vertrauen Sie auf einen Entwicklungspartner, der nicht nur einmalig eine gute Unterstützung bietet, sondern der Ihnen auch langfristig beständig höchste Qualität sichert. Erleben Sie mit uns außergewöhnliche Professionalität in Ihrer Personal- und Managemententwicklung. Denn das beweisen wir seit mehr als 20 Jahren.



INHALT

Strategische Personalentwicklung „Sind wir fit für heute und morgen?“	6 - 7
Leadership „Bin ich eine Führungspersönlichkeit?“	8 - 9
Präsentationstechnik „Wie wecke ich Emotionen?“	10 - 11
Sales Management „Wie kann ich mehr verkaufen?“	12 - 13
Strategisches Verhandeln „Muss man immer „Win-Win“ verhandeln?“	14 - 15
Kinetisches Zeitmanagement® „Ist die Zeit zu schnell oder bin ich zu langsam?“	16 - 17
Open Space & Moderation „Wie bekomme ich in kürzester Zeit echte Ergebnisse?“	18 - 19
Exzellentes Recruiting „Wie gewinnen wir die Besten für uns?“	20 - 21
Berater-Skills „Bin ich fit für das Haifischbecken?“	22 - 23

SIND WIR FIT FÜR HEUTE UND MORGEN?

Es sind Ihre Mitarbeiter und deren Kompetenzen, die entscheidend zum Erfolg oder Misserfolg Ihres Unternehmens beitragen.

Doch muss wirklich jedes Thema in Seminaren und Workshops erarbeitet, jede mögliche Kompetenz entwickelt werden? Welches sind die Schlüsselkompetenzen für die Zukunft, die Sie wirklich benötigen? Und welche Mitarbeiter, Teams oder Projekte haben eine besondere Schlüsselfunktion für den Erfolg von morgen?



Wertschöpfung erhöhen und langfristig Wettbewerbsvorteile sichern

Wir unterstützen Sie als Geschäftsführung oder Vorstand - selbstverständlich in Zusammenarbeit mit Ihrer Personal- und Managemententwicklung - dabei, sich auf die wesentlichen Entwicklungs- und Veränderungsprozesse zu fokussieren. Denn Weiterbildung kostet Zeit, Budget und Ressourcen.

Bringen Sie durch zielgerichtete Investitionen die Förderung Ihrer Mitarbeiter in Einklang mit den zukünftigen strategischen Schlüsselkompetenzen Ihres Unternehmens. Und tragen Sie so maßgeblich zur Erhöhung der Wertschöpfung und zur langfristigen Sicherung von Wettbewerbsvorteilen auf dem Markt bei.

Damit Ihr Unternehmen nicht nur heute erfolgreich agiert, sondern auch fit für die Herausforderungen von morgen ist.

Verstärkung des sichtbaren Beitrages zum Unternehmenserfolg:

Sorgen Sie für einen sichtbaren Beitrag der Personal-/Managemententwicklung (PE/MD) zum Unternehmenserfolg. Gerne erarbeiten wir mit Ihnen, wie Sie vorhandene Potentiale noch besser nutzen können, zum Beispiel durch die

- Festlegung klarer PE/MD-Ziele auf Basis der (strategischen) Unternehmensziele
- Identifikation der Schlüsselkompetenzen, die für Ihren unternehmerischen Erfolg heute und in Zukunft gebraucht werden
- Identifikation von Schlüsselpositionen und -abteilungen
- Definition der daraus folgenden strategisch notwendigen und sinnvollen Entwicklungsmaßnahmen für die Zukunft
- Moderation von Bedarfsklärungsworkshops
- Review der aktuellen Programme und Maßnahmen im Hinblick auf die Wertschöpfung und den strategischen Beitrag zum wirtschaftlichen Erfolg
- Beratung bei der Erstellung von differenzierten Programmen für die unterschiedlichen Zielgruppen und/oder eines einheitlichen Curriculums für die Personalentwicklung
- Übernahme von PE/MD-Funktionen im Rahmen eines Outsourcings

Profitieren Sie von unserer Erfahrung. Egal, ob Sie nur einen Teil strategischer ausrichten möchten, Ihre gesamte Personalentwicklung wirkungsvoller gestalten oder künftig an einen externen Dienstleister vergeben wollen.

BIN ICH EINE FUHRUNGS- PERSONLICHKEIT?

Die Qualität der Führung trägt entscheidend zur Erreichung Ihrer Unternehmensziele bei. Wobei die Anforderungen an eine wirkungsvolle Führung in den letzten Jahren zunehmend gestiegen sind.

Erfolgreiche Führungskräfte benötigen deshalb nicht nur Managementfähigkeiten, sondern vor allem auch Kompetenzen in Leadership. Denn nur wer als Führungskraft in beiden Führungsfeldern sicher ist, genießt das persönliche Vertrauen der Mitarbeiter als Voraussetzung für die Akzeptanz als Führungspersönlichkeit. Egal, ob es sich um heterogene Teams oder um eine Gruppe von Spezialisten handelt. Ob in der „Linie“ oder im Projektgeschäft geführt wird. Ob es gilt, ältere und erfahrene Mitarbeiter für die Zielerreichung zu begeistern, oder junge Talente der „Generation Y“ motiviert werden sollen.



Training oder Executive Coaching?

Unsere langjährige Erfahrung zeigt: Nachwuchsführungskräfte sowie Führungskräfte bis einschließlich der oberen Führungsebenen profitieren nachhaltig von der Entwicklung ihrer Führungskompetenz in unseren Trainings - auch durch den Austausch mit anderen Teilnehmern. Als Führungskraft der obersten Führungsebene sollten Sie jedoch prüfen, ob Sie mit einem Einzeltraining oder einem individuell auf Sie zugeschnittenen Executive Coaching ein effizienteres Kosten-/Nutzen-Verhältnis gewährleisten.

Führen kann man lernen!

Reflektieren Sie bewusst die eigene Führungspersönlichkeit und erkennen Sie die daraus resultierenden Verhaltenstendenzen. Verfolgen Sie gezielt die Entwicklung eines persönlichen Leadership-Credos. Denn letztlich sind es wenige Schlüsselfaktoren und Werte, die wirkungsvolle Führung ermöglichen. Erweitern Sie Ihre Führungskompetenzen im Unternehmen – für mehr Sicherheit bei der situativen Führung und im Umgang mit den anvertrauten Mitarbeitern. Mit einem souveränen, partizipativen und dennoch entscheidungsstarken Führungsstil.

Machen Sie gemeinsam mit uns mehr aus Ihrem Potential, denn: Unternehmen mit einer starken Führungskultur sind ihren Wettbewerbern meist weit überlegen.

Mögliche Themenschwerpunkte Ihres Trainings:

- Mitarbeiter durch optimale Führung motivieren, inspirieren und langfristig an das Unternehmen binden
- die eigene Führungspersönlichkeit und die daraus resultierenden Führungstendenzen erkennen
- den persönlichen Einfluss auf Mitarbeiter, Kunden und Kollegen erhöhen und wirkungsvoll führen
- das eigene Führungs-Credo erkennen und gestalten
- situative Führung durch die richtige Dosis an Management und Leadership noch besser praktizieren
- das gesamte Mitarbeiterpotential erkennen und ausschöpfen
- Veränderungsprozesse im Unternehmen erfolgreich initiieren, managen und steuern
- gezielte Entwicklung der Führungskultur im Unternehmen
- typische Führungsfehler vermeiden
- besseres Entscheidungsverhalten zeigen
- Konflikte als Konfliktbeteiligter oder Vermittler konstruktiv lösen
- die Führungsaufgabe in einer „Sandwich-Position“ noch besser meistern
- kongruentes Führungsverhalten und Anwendung von Führungsstilen
- erfolgreiche Führung im Projekt

WIE WECKE ICH EMOTIONEN?

Wirkungsvolle Kommunikation einer emotionalen (Kern-) Botschaft bei hoher Aufmerksamkeit des Publikums - das sind die Kriterien einer gelungenen Präsentation. Doch die Realität sieht häufig anders aus: langatmig vorgetragene oder inhaltlich überfrachtete Präsentationen, die nicht auf den Punkt kommen - und zudem oft noch schlecht oder gar nicht visuell unterstützt werden.

Selbstverständlich müssen Präsentationen sachliche Inhalte vermitteln. Doch sie müssen vor allem auch Emotionen wecken: um sich für ein Produkt oder eine Dienstleistung zu entscheiden, eine Idee oder ein bestimmtes Vorgehen zu „kaufen“, Entscheidungen in Ihrem Sinne zu treffen, motivierend zu wirken oder schlichtweg, um etwas zu verstehen.

Heute braucht es kurze, prägnante und inspirierende Präsentationen, um Ihren Erfolg nachhaltig zu sichern.



Sie müssen Präsentationen durchführen oder für andere vorbereiten?

Ganz gleich, ob Sie in Ihrem beruflichen Umfeld Präsentationen mit PowerPoint oder in „klassischer“ Form durchführen oder sie für andere vorbereiten müssen.

Dieses Training ist vor allem für Führungs- und Nachwuchsführungskräfte, Vertriebsmitarbeiter, Personen mit Assistenz- und Unterstützungsfunktionen oder Service-Center-Mitarbeiter konzipiert.

Mit professionellen Präsentationen die Nase vorn haben!

Keine überladenen Präsentationen, keine banalen oder unnötigen Informationen - was für Ihren Erfolg zählt, sind einzig eine klare Struktur, ein gelungener Mix aus der optimalen Darstellung von relevanten Inhalten sowie ein gelungener Spannungsbogen.

„Verkaufen“ Sie künftig nicht nur Ihre Ideen und Inhalte optimal, sondern präsentieren Sie auch sich selbst und Ihr Unternehmen noch professioneller.

Mögliche Themenschwerpunkte Ihres Trainings:

- Herausarbeiten der Kernaussagen entlang eines strukturierten Spannungsbogens
- stark beginnen und stark enden: Wie schaffe ich einen gelungenen Einstieg und einen wirkungsvollen Abschluss
- auf die Zielgruppe fokussierte verbale und nonverbale Kommunikation Ihrer Ideen, Inhalte und Kernbotschaften
- sicherer Umgang mit Medien und Technik (Präsentationssoftware, Beamer, Flip-Chart, Pin Boards etc.) für die wirkungsvolle Visualisierung Ihrer Inhalte
- praxisnahes Erstellen oder Optimieren von bestehenden Präsentationen bereits im Training und/oder für Ihre konkreten Herausforderungen
- rhetorische Stilmittel, damit Ihre Präsentation gut ankommt und einen bleibenden Eindruck hinterlässt
- Optimierung der Präsenz als Redner/-in: Verkaufen Sie nicht nur Inhalte gut, sondern auch sich selbst als Persönlichkeit
- Abbau von Lampenfieber und Nervosität
- souveräner Umgang mit schwierigen Situationen

WIE KANN ICH MEHR VERKAUFEN?

Vertrieb ist anspruchsvoller geworden. Allein gute Produkte und Dienstleistungen reichen nicht mehr aus, um Marktpositionen zu verteidigen oder neue anzustreben. In Zeiten von hartumkämpften Märkten, vergleichbaren Produkten und anspruchsvollen Kunden wird professionelle Vertriebskompetenz immer bedeutender.

Zahlreiche Studien belegen: Kunden kaufen in erster Linie aus emotionalen Gründen - und begründen diese dann erst sachlich. Und: Bei gleicher Leistung entscheidet die Persönlichkeit und die gegenseitige Sympathie über den Verkaufserfolg.



Sie sind Berater, Anwalt oder Vertriebsmitarbeiter?

Dann ist ein erfolgreiches Sales Management für Sie besonders relevant, denn: Im Gegensatz zum Produktvertrieb gilt es beim Verkauf von Beratungs- oder Dienstleistungen, Ihren Kunden von Ihrem Mehrwert als Person oder Unternehmen zu überzeugen, oft auch ohne dass Sie ein „Produkt zum Anfassen“ bieten können.

Mehr Umsatz durch professionellen Vertrieb

Erzielen Sie Verkaufserfolge auch in bereits verteilten Märkten. Agieren Sie noch geschickter beim Verkauf Ihrer Produkte und Dienstleistungen oder bei der Kommunikation Ihrer Preise.

Mit neuesten Erkenntnissen aus der Verkaufspsychologie und dem Neuro-Marketing schöpfen Sie zukünftig vorhandene Umsatzpotentiale noch besser aus und tragen so entscheidend zur Umsatzsteigerung und der nachhaltigen Unternehmenssicherung bei.

Mögliche Themenschwerpunkte Ihres Trainings:

- Sales- und Key-Account-Management
- kundenorientierte Kommunikation: Exzellent von Anfang an!
- erfolgreiche Kaltakquise und telefonische Terminvereinbarungen
- erfolgreiche Vorbereitung und Durchführung von Vertriebsgesprächen
- Kundenziele und -bedürfnisse schneller erkennen
- Kommunikation der Key Messages und der „Unique Selling Proposition“ (USP) im Hinblick auf den Kundennutzen
- die psychologischen Aspekte des Verkaufens
- sicherer die Verhaltens- und Entscheidungstendenzen Ihrer Kunden erkennen
- neueste Erkenntnisse aus dem Neuro-Marketing und der Gehirnforschung
- richtiger Umgang mit Einwänden und Vorwänden
- Produkt- und Angebotspräsentationen, die Sie positiv vom Wettbewerb abheben
- Erhöhung der Trefferquote bei Verkaufsabschlüssen
- Erfolgreiche Preis- und Honorargespräche
- Empfehlungsmarketing gekonnt für neue Aufträge nutzen
- Aufbau von wertvollen Netzwerken und nachhaltigen Kundenbeziehungen
- von der Auftragsabwicklung zum Kundensog

MUSS MAN IMMER „WIN-WIN“ VERHANDELN?

Böse Zungen behaupten, Verhandlungen seien eine Mischung aus Schach, Boxen und Pokern. Wie beim Schach gibt es eine Art zermürbenden Stellungskrieg, die große Attacke, die geniale Idee oder den winzigen Vorteil. Und vor allem die Frage, ob der letzte Zug nun eine besondere Form der Gerissenheit oder doch nur Einfältigkeit darstellt. Wie beim Boxen gibt es Tiefschläge, die zum Erfolg, aber auch zur Disqualifikation führen können. Und nicht zuletzt sind wie beim Pokern gute Nerven und ein klein wenig „Zockerei“ notwendig.

Doch wie genau gelingt es Verhandlungsprofis immer wieder, das meiste für sich und ihr Unternehmen herauszuholen? Und dabei noch strategisch und konsequent, aber auch fair und partnerschaftlich vorzugehen? Ist es dann überhaupt möglich, in jeder Situation „Win-Win“ zu verhandeln?



Wer profitiert von diesem Training am meisten?

Alle Führungskräfte und Mitarbeiter, die im Business mit Verhandlungssituationen konfrontiert werden, unter anderem beim Ein- oder Verkauf, bei Honorar- oder Preisverhandlungen, in Projekten oder in Konfliktsituationen. Zudem nutzen Anwälte, die im Auftrag Ihrer Mandanten oder vor Gericht verhandeln, erfolgreich unser Know-how.

Konsequent auf Augenhöhe verhandeln

Erhöhen Sie Ihre Erfolgsquote und bereiten Sie sich optimal auf bevorstehende Verhandlungen vor. Verhandeln Sie in Zukunft noch erfolg- und facettenreicher durch den souveränen Umgang mit klassischen und modernen Verhandlungstaktiken. Und setzen Sie sich mit Ihren wichtigsten Interessen durch – wenn es wirklich darauf ankommt.

Mögliche Themenschwerpunkte Ihres Trainings:

- Definition von differenzierten Verhandlungszielen und der „Zone of possible Agreements“
- Entwicklung von Verhandlungsstrategien für Kooperations- oder Konfrontationsverhandlungen
- Erkennen Sie die Rollen der Gegenseite und nutzen Sie dies zu Ihrem Vorteil
- strategische Überlegungen für schwierige Situationen: „Was tue ich, wenn gar keine Argumente (mehr) für mich sprechen?“
- Analyse von Verhandlungspartnern
- aktive und reaktive Taktiken für Verhandlungen
- Umgang mit „Wahrheiten“ und „Gewissheiten“
- Umgang mit schwierigen Verhandlungspartnern
- wirkungsvolle rhetorische sowie dialektische Kommunikations- und Argumentationstechniken
- Erkennen und Berücksichtigen von Persönlichkeitstemperamenten sowie der Gruppendynamik
- das RÜBER-Modell als Basis für die souveräne Gesprächsführung
- Besonderheiten bei Verhandlungen am Telefon
- professionelles Abbrechen von Verhandlungen, um zu einem späteren Zeitpunkt erfolgreich weiterzuverhandeln

IST DIE ZEIT ZU SCHNELL ODER BIN ICH ZU LANGSAM?

Unsere Arbeitswelt ändert sich in rasantem Tempo. Damit ändern sich auch die Rahmenbedingungen für unseren Erfolg. Heute gilt es, immer schneller zu werden, permanent erreichbar zu sein. Zeit ist Mangelware geworden. Multitasking ist das Gebot der Stunde. Unzählige Ratgeber, Seminare und Bücher mit „Tipps und Tricks“ stehen hierfür zur Verfügung. Und fast alle haben ein Kernproblem: Traditionelle Zeitmanagementmethoden funktionieren in unserer modernen Arbeitswelt nicht mehr.

„Das einzige von den vielen getesteten Systemen, das wirklich funktioniert!“

(Aussage eines COO einer der führenden TOP-10 IT-Beratungen)

Zahlreiche Unternehmen profitieren bereits von der klaren Fokussierung des Kinetischen Zeitmanagement® auf die zu erreichenden Ziele sowie die sich daraus ergebende Priorisierung. Als eines der ersten Zeitmanagementsysteme der 4. Generation regt es nicht nur zur Reflexion über die eigene Zeitverwendung an, sondern berücksichtigt in besonderem Maße die Anforderungen an das Zeit- und Selbstmanagement in der modernen Arbeitswelt des 21. Jahrhunderts.



Machen Sie mehr aus Ihrer Zeit!

Sie verfolgen Ihre persönlichen Ziele mit Leidenschaft. Und wollen mehr Zeit für das haben, was Ihnen wirklich wichtig ist. Oder Sie haben als Führungskraft die enorme Bedeutung erkannt, im täglichen Business die richtigen Prioritäten zu setzen und effizient mit der zur Verfügung stehenden Zeit umzugehen. Dann sollten Sie nur einem Konzept vertrauen, das wirklich funktioniert.

Vom Reagieren zum Agieren: Zeitsouveränität (wieder-)gewinnen

Erreichen Sie Ihre Ziele mit größerer Zufriedenheit durch überlegten Umgang mit Ihrer Zeit. Ganzheitlich und ohne dass Sie sich zuerst eine Unmenge von Tools erarbeiten müssen.

Mögliche Themen Ihres Seminars oder Trainings:

- die drei Säulen des Kinetischen Zeitmanagements®: Ziele klären und fokussieren, sich selbst und die zur Zielerreichung notwendigen Aktivitäten managen sowie eigene Energie und Motivation aufrechterhalten
- Aufgaben und Projekte optimal managen
- Termin- und Aufgabenplanung - aber richtig!
- optimaler Umgang mit Störungen und Unterbrechungen während des Tages
- die richtigen Dinge tun: erfolgreich Prioritäten setzen

- Umgang mit den unterschiedlichsten Rollen-erwartungen an die eigene Person
- Dinge richtig tun: Erkenntnisse aus der Arbeitsmethodik und Arbeitswissenschaft, um Aufgaben effizienter zu bewältigen
- Arbeitsplatz- und Prozessorganisation für schnellere Ergebnisse in kürzerer Zeit
- professionelle Durchführung von Meetings, Telefon- und Videokonferenzen
- effektiver Umgang mit modernen Kommunikationstechniken (E-Mail, Facebook, Twitter, Smartphone etc.) in Zeiten des Web 2.0
- effiziente Delegation und Zusammenarbeit mit anderen
- Berücksichtigung der individuellen Leistungskurve und Erkenntnissen aus der Chronobiologie: Wann ist die „richtige“ Zeit für was?
- Beruf und Familie „unter einen Hut“ bringen
- Stressmanagement: mehr Gelassenheit im Alltag
- Burn-out verhindern durch den richtigen Umgang mit den eigenen Energien

Kinetisches Zeitmanagement®: mehr Zeit für das Wesentliche mit einer einfachen Grundphilosophie, ohne dass Sie dabei Ihr komplettes Leben „umkrepeln“ müssen. Wann legen Sie los?

WIE BEKOMME ICH IN KÜRZESTER ZEIT ECHTE ERGEBNISSE?

Sind Sie manchmal auch so intensiv mit einem Thema beschäftigt, dass Sie vor lauter Wald die Bäume nicht mehr sehen, den Blick für mögliche Lösungen verlieren? Eine neutrale, externe Moderation kann dann der richtige Weg sein, sich auf das Ziel und die besten Wege dorthin zu konzentrieren, ohne sich gleichzeitig noch um die effektive methodische Vorgehensweise zu kümmern.



Betroffene zu Beteiligten machen

Sie wollen als Vorstand oder Geschäftsleitung, als leitende Führungskraft oder als Projektverantwortlicher in kürzester Zeit echte Ergebnisse erzielen?

Profitieren Sie von unserer Erfahrung, um das Wissen und die Potentiale Ihrer Mitarbeiter für bestmögliche Lösungen in Ihrem Unternehmen zu nutzen.

Neutrale Moderation mit konkreten Maßnahmen

Konzentrieren Sie sich auf die Lösung von strategischen Themen und konkreten Herausforderungen im Tagesgeschäft oder in Projekten. Lösen Sie durch professionelle Moderation oder Mediation Konflikte, die nicht mehr „unter vier Augen“ bereinigt werden können. Und delegieren Sie das methodische Vorgehen dazu einfach an uns als Profis.

Wir unterstützen Sie ergebnisorientiert mit bewährten und wirkungsvollen Moderationstechniken. Neben qualifizierten und realistischen Ergebnissen profitieren Sie vom höheren Commitment der Beteiligten und der gestiegenen Motivation aufgrund der Beteiligung am Planungs-, Problemlösungs- oder Entscheidungsprozess.

Überwältigende Eigeninitiative aller Mitarbeiter zu einem generellen Leitthema

Für Teams und Gruppen ist die klassische Moderationstechnik bereits seit längerem etabliert. Mit der in den USA entwickelten und mittlerweile weltweit eingesetzten Open-Space-Methodik ist nun auch die effektive Moderation von Großgruppen ab 50 Teilnehmern möglich.

Gewinnen Sie in kürzester Zeit umfangreiche Ergebnisse zu einem Leitthema. Sie werden begeistert davon sein, wie viel Eigeninitiative und Engagement Ihre Mitarbeiter bei dieser Art der interessengesteuerten Kommunikation zeigen werden. Nutzen Sie das vorhandene Wissen, die Ideen und die Kompetenzen in Ihrem Unternehmen. Ein weiterer Vorteil für Sie: Ein Open Space kann auch als Trendindikator für Stimmungen sowie als Frühwarnsystem für versteckte Baustellen im Unternehmen oder latente Konflikte dienen.

Der Erfolg eines Open Space steht und fällt mit seiner exzellenten Vorbereitung und meisterhaften Begleitung. Wir sind einer der wenigen Anbieter, die bereits mehrfach herausragende Open-Space-Moderationen mit bis zu 650 Mitarbeitern durchgeführt haben. Geben Sie sich nicht mit dem Erstbesten zufrieden, sondern nutzen auch Sie unser umfassendes Know-how und unsere Erfahrung für Ihren Unternehmenserfolg.

WIE GEWINNEN WIR DIE BESTEN FÜR UNS?

Der demographische Wandel sowie der damit verbundene Fachkräftemangel gehören zu den wesentlichen Herausforderungen, denen sich ein zeitgemäßes Recruiting stellen muss. Sie wollen nur die besten Experten oder Hochschulabgänger, um Ihren Kunden Spitzenleistungen zu bieten? Dann stehen Sie im direkten Wettbewerb mit anderen Unternehmen - um immer selbstbewusstere Bewerber, die wissen, was sie wert sind, die als „Generation Y“ zum Teil völlig neue Anforderungen an ihren zukünftigen Arbeitgeber haben.

Sichern Sie sich Ihren Vorsprung und seien Sie anderen eine Nasenlänge voraus: mit wirkungsvollen Maßnahmen zur Mitarbeiterbindung, dem Aufbau eines Employee Brand - und einem exzellenten Recruiting.



Professionelle Zusammenarbeit von HR/Recruiting und der Fachabteilung

Exzellentes Recruiting wird jedoch nicht nur durch die Mitarbeiter aus dem Bereich Human Resources und Recruiting sichergestellt. Auch Fach- und Führungskräfte, die Bewerberinterviews führen, sollten Ihre Initiativen zum Aufbau einer glaubwürdigen „Arbeitgebermarke“ kompetent unterstützen können.

Die richtigen Mitarbeiter als Garant für kontinuierliches Wachstum

Erlangen Sie gemeinsam mit uns eine höhere Qualität und Professionalität in Ihrem Recruiting-Prozess, der vor allem bei Top-Bewerbern positiv ankommt.

Sie gewinnen sicherer die Besten und sparen bares Geld durch die Vermeidung von Fehleinstellungen. Leisten Sie einen entscheidenden Beitrag für das kontinuierliche Wachstum Ihres Unternehmens. Damit Sie auch künftig keine Aufträge ablehnen müssen, weil Ihnen die richtigen Mitarbeiter dafür fehlen.

Mögliche Wirkungsfelder für Ihr exzellentes Recruiting:

- effiziente Konzeption und Gestaltung des Recruiting-Prozesses
- Erarbeitung und Konkretisierung von Anforderungskriterien
- Personalmarketing und E-Recruiting
- Nutzung von Social-Media-Anwendungen für die Kandidatensuche
- Unterstützung für die Analyse von Bewerbungsunterlagen
- professionell Bewerberinterviews führen: allein oder zu zweit, persönlich oder am Telefon
- spezielle Fragetechniken zur Führung von multimodalen Interviews (situative und biografische Fragen, insbesondere mit der CBI-Technik)
- Umgang mit klassischen Bewerberfragen zur Etablierung Ihres Firmenimages
- Vermeidung von Beurteilungsfehlern
- Berücksichtigung des Allgemeinen Gleichbehandlungsgesetzes (AGG) bei der Personalsuche und -auswahl
- Bewerbern mit Fingerspitzengefühl absagen
- erfolgreiche Teilnahme an Recruiting-Messen

BIN ICH FIT FÜR DAS HAIFISCHBECKEN?

Im Berufsalltag ist es für junge Berufseinsteiger nicht immer einfach, intern und bei Kunden gut anzukommen und kompetent aufzutreten. Junge Fachkräfte benötigen daher eine fundierte Unterstützung, um ihren Aufgaben mit einem hohen Maß an Selbstsicherheit und Professionalität zu begegnen.

Immer mehr sind es die Soft Skills, die für den Erfolg beim Kunden oder Mandanten mitentscheidend sind.

Neue Mitarbeiter schnell an Bord bringen

Dabei unterstützen wir Ihre Neueinsteiger in der Beratung, in Anwaltskanzleien oder in vergleichbaren Dienstleistungsunternehmen.



Performance von Anfang an

Die Kunden- oder Mandantenzufriedenheit hat für Sie einen hohen Stellenwert. Dann sollten Sie kein Risiko eingehen und die reibungslose Integration Ihrer Neueinsteiger nicht dem Zufall überlassen. Wir unterstützen Sie mit unserer Branchenerfahrung dabei, Ihren Mitarbeitern wertvolle Orientierungshilfen an die Hand zu geben. Damit Talente, Potentiale und Wissen so deutlich schneller und souveräner zum Nutzen Ihrer Kunden entfaltet werden können.

Mögliche Themenschwerpunkte Ihres „Onboarding“:

- souveränes Auftreten bei Kunden und Mandanten
- meine Rolle als Berater oder junger Anwalt
- Business-Etikette: Umgangsformen und Rituale kennen und richtig umsetzen
- Small Talk perfektionieren
- kundenorientierte Kommunikation im schriftlichen und persönlichen Kontakt
- unternehmerisches (Mit-)Denken
- Kernbotschaften in der Kommunikation erkennen und „auf den Punkt kommen“
- sinnvoller Umgang mit Fachtermini und Anglizismen
- klassische Berater-Skills: Leitung von Meetings, Interviewtechniken, Präsentation von Ergebnissen, SWOT-Analyse, Projektmanagement ...

Sie haben viel für Ihr professionelles Image bei Ihren Kunden oder Mandanten getan? Wir sorgen dafür, dass das auch so bleibt.



Ralf Jansen

Sie wollen wissen, was unsere Kunden über die Zusammenarbeit mit uns sagen?

Hier gibt's die Antwort:



Bitte zögern Sie nicht, uns einfach anzurufen, wenn wir Ihnen weitere Fragen beantworten können.

Sie erreichen uns unter der Telefonnummer +49 (0) 6155 / 60 8 32 - 0 oder per E-Mail an info@jbt.de.

Wir freuen uns darauf, Sie kennen zu lernen.

JANSEN

MEHR POTENTIAL. MEHR ERFOLG.