

Kompetenz- und Aufgabenprofil

Name: **Wolfgang Hindersmann**

	<u>Beratung</u> Leitbild- und Strategieentwicklung CSR- und Nachhaltigkeitsmanagement Führungskräfte- und Kompetenzentwicklung Performance-Development Change-Management Positionierung als attraktiver Arbeitgeber	<u>Coaching</u> ITC - Integriertes Training und Coaching Verkauf, Vertrieb und Führung	<u>Training</u> Verkauf und Vertrieb Leitbild und Strategie Fach- und Führungskräfte Changemanagement Team- und Konflikttraining Kompetenz- und Performancemanagement	<u>Organisationsentwicklung</u> Entwicklung und Implementierung von CSR- und Nachhaltigkeitsstrategien	<u>Personalauswahl</u> Erstellung von Anforderungs- und Aufgabenprofilen Kompetenz- und Potenzialanalysen Strukturierte Interviews Auswahl und Einsatz von Tests
Obere Führungsebene					
Mittlere Führungsebene					
Untere Führungsebene					
Spezialisten					
Werker					

Branchenfokus:	alle Branchen
Ausgewählte Projekte: (Kurzbeschreibung)	<p>A. ITC – Training und Coaching</p> <p>Hierbei geht es um ein Konzept, welches in unterschiedlichster Form Training-Elemente und Coaching-Elemente integriert. ITC-Konzepte bestehen aus einem Mix von folgenden Bausteinen, zwingend verwendet werden dabei Training und Coaching.</p>

Bausteine:

- Impulstraining (3-6 Stunden) mit Schwerpunktthematik
- Coaching der Teilnehmer d. Impulstrainings
- Coaching der Führungskraft/Führungskräfte d. Teilnehmer
- Workshop zur Aufarbeitung der Erfahrungen oder Festlegung von Regeln und Vorgehensweisen

Ziel:

ITC bewirkt unmittelbare schnelle Wirkung in der operativen Praxis

B. Einführung eines Kompetenzmodells und Performance Management

Projekt für ein Unternehmen aus dem Mittelstand zur besseren Mitarbeiterbeurteilung, Steuerung und Vergütungsgerechtigkeit.

1. Basis-Workshop „Entwicklung eines Kompetenzmodells für Verkäufer
2. Workshop „Fixierung der Kompetenzbeschreibungen + Goal Setting“
3. Workshop „Roll-out Performance Management“
 - Entwicklung der Kompetenzbeschreibungen (inkl. Fixierung/ Dokumentation)
4. Einführung Performance Management

Zeitraum: 18 Monate

Ziel: Nach erfolgreicher Umsetzung des Projekts im Verkauf sollte das Modell auch auf andere Bereiche (Führung, andere Abteilungen) des Unternehmens ausgeweitet werden.

C. Implementierung einer CSR- und Nachhaltigkeitsstrategie

Projekt für ein Unternehmen aus dem Mittelstand mit dem Ziel, Aufbau und Entwicklung einer nachhaltigen Ausrichtung und Positionierung des Unternehmens.

1. Analyse der IST-Situation
 - die Anforderungen des Marktes und die Erwartungen der Mitarbeiter und der Öffentlichkeit zu ermitteln.
 - die erfolgreichsten Wettbewerber sowie Nachhaltigkeitsstandards und – Trends in der Branche zu analysieren.

2. Bewertung
 - die Stärken und Schwächen sowie Wettbewerbsvorteile und Risiken am Markt herauszuarbeiten (SWOT-Analyse)
 - Handlungsfelder festzulegen, wie Mitarbeitermotivation etc.
3. Strategie und Umsetzung
 - Strategie, Ziele und konkrete Maßnahmen Ihrer spezifischen Themen systematisch zu erarbeiten.
 - Meilensteine, Zuständigkeiten und Kennzahlen für die dauerhafte Erfolgskontrolle festzulegen.
4. Außendarstellung
 - Image gegenüber Ihren Kunden, Lieferanten, Mitarbeitern etc. am Markt weiter auszubauen.
 - einen Nachhaltigkeitsbericht zu erstellen und zu vermarkten.

Strategie- und Mitarbeiterworkshops unterstützen den Veränderungsprozess im Unternehmen.

Einzelleistungen

- Erarbeitung interner und externer Maßnahmen zur Positionierung als attraktiver Arbeitgeber und Einbindung in die Unternehmenskommunikation.
- Begleitung bei der Entwicklung von Unternehmenswerten und –leitlinien und deren Formulierung.
- Konzept für ein strategisches gesellschaftliches Engagement
- Hilfestellung und Unterstützung bei der Erstellung eines Nachhaltigkeitsberichtes.

Zeitraum: 20 Monate

Wie können Sie mit CSR anfangen?

Der einfachste Weg ist, uns anzurufen und einen Gesprächstermin zu vereinbaren. Im Gespräch klären wir Ihre Ziele und Wünsche.