

HÖFER UND TAUSCH

EXPERTENZIRKEL
RECRUITING
OUTPLACEMENT

KATALOG



EXPERTENZIRKEL

Sie möchten zwei Projektleiter weiterentwickeln und sind auf der Suche nach einem passenden Kommunikationstraining...

Sie haben mehrere junge Ingenieure, die perspektivisch Führungsaufgaben übernehmen sollen. Sie wissen aber, dass Ihnen dafür noch eine Menge Rüstzeug fehlt...

Mehrere Ihrer Fachleute reagieren in Konflikten mit Kunden immer wieder unangemessen...

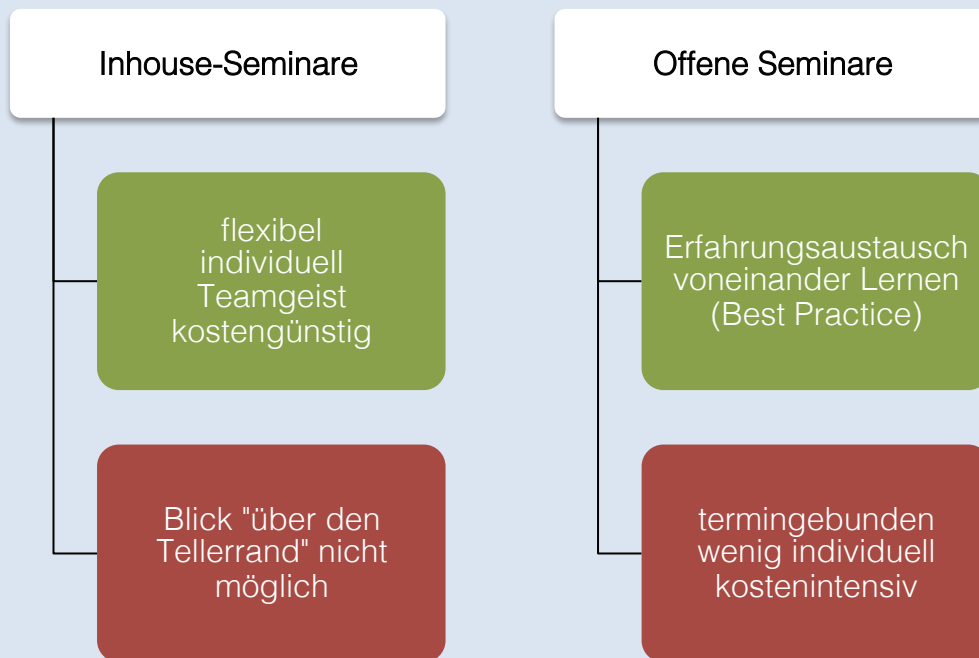
Wir bieten Ihnen genau für diese Themen Seminare in exzellenter Qualität.

Unsere Vorgehensweise:

1. Sie entscheiden sich für ein Seminarthema.
2. Wir besprechen mit Ihnen Ihre Wünsche.
3. Wir finden ein oder mehrere Unternehmen mit gleichen Zielstellungen.
4. Wir schneiden das Seminar auf Ihre Bedürfnisse zu und besprechen mit Ihnen den Feinschliff.

Exzellenz für Fachleute

Mit einem Tagespreis von 675 Euro für bis zu vier Mitarbeiter*innen können wir Ihnen ein günstigeres Angebot machen, als für den Besuch eines offenen Seminars. Und Sie haben zusätzlich die Garantie, dass das Seminar stattfindet. Unser Konzept vereint alle Vorteile von Inhouseseminaren und offenen Seminaren.



EXPERTENZIRKEL

Inhouseseminare

- ✓ speziell auf die Bedürfnisse des Unternehmens und der Branche zugeschnitten
- ✓ weniger Erfahrungsaustausch mit einem Blick über den Tellerrand des Unternehmens hinaus
- ✓ sind flexibel organisierbar
- ✓ vergleichsweise kostengünstig

Offene Seminare ermöglichen

- ✓ einen offenen Erfahrungsaustausch mit unterschiedlichen Teilnehmern
- ✓ gemeinsames Lernen über Unternehmensgrenzen hinweg

Mit unserem Konzept erreichen Sie für Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter punktgenaue Entwicklung, verbunden mit Erfahrungsaustausch.

Um einen Wissenstransfer sicherstellen zu können, haben wir maximal acht Teilnehmerinnen und Teilnehmer in unseren Seminaren.

Unsere Seminare und Workshops

Fach- und Führungskräfteentwicklung

- ✓ Konflikte lösen
- ✓ Präsentieren und Überzeugen
- ✓ Verkaufserfolg Messeauftritt
- ✓ Gelungenes Selbstmanagement – Mehr Zeit für das Wesentliche!
- ✓ In 1 h mit rotem Faden zum Ergebnis: Moderation von Meetings
- ✓ Stilvoll . Achtsam . Souverän – Businessetikette des 21. Jahrhunderts
- ✓ Konfliktcoaching und Konfliktklärung

Führungsentwicklung speziell

- ✓ Führen lernen
- ✓ Blockaden . Querschüsse . Verweigerung – Ein Praxisseminar zur Lösung eskalierender Konflikte
- ✓ Konflikte produktiv machen: Führungsfaktor Menschenkenntnis
- ✓ Der Personalmanager als Coach und Konfliktlöser

Teamentwicklung

Ausbildung zum Business Coach

KONFLIKTE LÖSEN

Wir finden heute in allen Projekten und Prozessen eine hohe Dynamik in der Kommunikation und Problemlösung. Besonders problematisch ist es überall dort, wo Reibungen und Missverständnisse mit Kunden und Projektpartnern auftreten. Wie können diese Reibungen deutlich reduziert werden? Wie kann man Kunden und Projektpartner dort ansprechen, wo sie sich Nutzen versprechen und sie gleichzeitig bei ihrer Motivation abholen? Wie können Konflikte schnell und sicher gelöst werden?

Diese Fragen beantwortet unser Seminar.

- Emotionale Intelligenz – Wie kann ich die bei mir entwickeln?
- Wie sich Konflikte zuspitzen und festfahren ... Konfliktpsychologie
- Der Werkzeugkoffer gelungener Kommunikation
- Wie kann man Konflikte gezielt deeskalieren?
- Überzeugungstechniken für Kunden- und Projektgespräche
- Gelassen bleiben und Gelassenheit im Gespräch erreichen

SEMINAR

Zweitätiges Seminar

Theorie, Erfahrungsaustausch, Übungen, Gruppenarbeit

PRÄSENTIEREN UND ÜBERZEUGEN

„Klare Disposition im Kopf - möglichst wenig auf dem Papier. Tatsachen, oder Appell an das Gefühl. Schleuder oder Harfe. Ein Redner sei kein Lexikon. Das haben die Leute zu Hause. Der Ton einer einzelnen Sprechstimme ermüdet; sprich nie länger als vierzig Minuten. Suche keine Effekte zu erzielen, die nicht in deinem Wesen liegen. Ein Podium ist eine unbarmherzige Sache - da steht der Mensch nackter als im Sonnenbad. Merk Otto Brahm's Spruch: Wat jestrichen is, kann nich durchfalln.“

(Kurt Tucholsky aus: Ratschläge für einen guten Redner)

- Was bewegt? Was überzeugt?
- Auf die Zielgruppe vorbereiten
- Ziele setzen und nennen!
- Wie kann man überzeugendes Auftreten erlernen?
- Argumentationstechniken
- Der professionelle Umgang mit Einwänden, Fragen und Angriffen

1,5 tages Training

Theorie, Gruppenarbeit, Übungen, Videotraining

VERKAUFSERFOLG MESSEAUFTTRITT

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die eine Firma auf Messen repräsentieren verkaufen sich, die Firma und sie verkaufen die Produkte und Dienstleistungen. Das erfordert Konzentration und hohe soziale Fähigkeiten. Einerseits müssen die Mitarbeiter*innen gute Gastgeber am Messestand sein und andererseits dürfen sie ihr Ziel, die Kundengewinnung und Kundenbindung nie aus dem Auge verlieren.

Ein Schlüssel für einen gelungenen Messeauftritt ist gut geschultes Personal.

- Gezielt auf die Messe und die Kunden vorbereiten
- Dresscodes und Businessetikette
- Interessenten ansprechen und leicht ins Gespräch kommen
- Ein guter Gastgeber sein
- Gezielte Business- und Verkaufsbotschaften
- Gezieltes Feedback und Reflektion

Eintägiges Training

Theorie, Gruppenarbeit, Übungen, Videotraining

TRAINING

GELUNGENES SELBSTMANAGEMENT

Mehr Zeit für das Wesentliche!

Gelungenes Selbstmanagement heißt nicht Techniken für das Abarbeiten aller Termine und Aufgaben zu finden, sondern es heißt: Zeit für das zu finden, was wirklich voranbringt. (nach Covey)

Welche Werkzeuge tragen dazu bei, dass wir effizienter und gelassener arbeiten, mehr von dem tun, was wirklich wichtig ist und weniger von dem, was uns nicht voranbringt?

- Weniger ist immer mehr – persönliche Ziele SMART formulieren
- Den kürzesten Weg gehen – Werkzeuge der Selbstorganisation
- Alles Wichtige zur Hand – wie man ausdauernd ordentlich ist
- Die Säge schleifen – Entspannung für den Arbeitsalltag
- Das Geheimnis der Gelassenheit
- Die Lebensbalance an den persönlichen Zielen und Werten ausrichten

Zweitägiges Seminar

Theorie, Erfahrungsaustausch, Übungen, Gruppenarbeit

IN 1h MIT ROTEM FADEN ZUM ERGEBNIS

Moderation von Meetings

Zähe und erfolglose Meetings sind Kostenfaktor und Motivationskiller. Wie können Meetings zielgerichtet kreativ, lebendig und ergebnisreich sein?

In unserem Workshop üben Sie spielerisch alle dazu notwendigen Werkzeuge und Kompetenzen.

- Moderation in sechs Schritten
 1. Vorbereitung
 2. Einleitung
 3. Agenda
 4. Bearbeiten
 5. Planen
 6. Abschließen
- Rolle von Moderatoren
- Werkzeuge
- Gruppendynamik
- Umgang mit Schwierigkeiten

Zweitägiger Workshop

Theorie, Erfahrungsaustausch, Übungen, Gruppenarbeit

WORKSHOP

STILVOLL . ACHTSAM . SOUVERÄN

Businessetikette des 21. Jahrhunderts

Der Umgang von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern mit Kunden und Geschäftspartnern bestimmt das Erscheinungsbild einer Firma. Fach- und Führungskräfte müssen in diese Rolle hineinwachsen. Immer mehr kommt es neben exzellenten fachlichen Fähigkeiten auch auf geschliffene Umgangsformen an. Was ist heute up to date, was ist antiquiert?

Ein stilvolles, souveränes Auftreten ist ein Wettbewerbsvorteil für die Firma und jeden Einzelnen.

- Gründe und Hintergründe aktueller Business-Etikette
- Rangfolgen als Grundlage der Höflichkeit
- Richtiges Begrüßen und Vorstellen
- Small Talk – die Kunst der Konversation
- Stets passend gekleidet sein – Dresscodes
- Tischetikette der gehobenen Gastronomie

Eintägiges Seminar

Theorie, Erfahrungsaustausch, Übungen

KONFLIKTCOACHING

Wenn Fachexperten, Abteilungen oder Teams in Konflikt geraten, geht sehr viel Zeit und Energie verloren.

Wir lösen mit Ihnen schwierige Konflikte der Zusammenarbeit des Berufsalltags.

Das Vorgehen und den Zeitbedarf stimmen wir speziell auf den Konflikt und die Personen ab.

Der prinzipielle Ablauf ist dabei:

1. Analyse
2. Planung der Lösungsschritte
3. Klärung der Interessen aller Beteiligten
4. Klärung zwischen den Beteiligten
5. Vereinbarungen bzgl. der zukünftigen Zusammenarbeit
6. Erfolgskontrolle nach 4-6 Monaten

Ziel ist, eine langfristig funktionierende Zusammenarbeit zwischen Mitarbeitern, Abteilungen und innerhalb von Teams sicherzustellen.

Für diesen Baustein gelten individuelle Konditionen. Sprechen Sie mit uns.

FÜHREN LERNEN

Ein modulares Seminar für die Entwicklung von Führungskräften

Wenn Mitarbeiter Führungsverantwortung übernehmen, dann sind neben der Facharbeit plötzlich andere Fähigkeiten entscheidend:

- Wie kann ich andere überzeugen und motivieren?
- Wie kann ich zielgenau instruieren und delegieren?
- Wie gehe ich mit Konflikten und Stress um?
- Wie steuere ich Arbeitsgruppen zielgerichtet?
- Wie entwickle ich Führungsautorität?

Alle diese Fähigkeiten werden in unserem Seminar gemeinsam entwickelt. Wir geben den Teilnehmerinnen und Teilnehmern Werkzeuge und Methoden für die kontinuierliche Weiterentwicklung an die Hand.

Die Bausteine sind:

1. Emotionale Intelligenz als Anforderung moderner Mitarbeiterführung

- Die Kernaufgaben der Führung
- Warum muss ein Chef Vorbild sein?
- Wie Leistungskultur entsteht

FÜHREN LERNEN

2. Werkzeuge strategischer Kommunikation – Wie aus „*gesagt*“ ... „*beibehalten*“ wird.
 - Werkzeuge der professionellen Zusammenarbeit
 - „*Recht haben und Recht bekommen*“ – Techniken des Überzeugens
 - Techniken gezielter Verhaltenslenkung
3. Menschen sind irrational – Grundlagen des Konfliktmanagements
 - Etwas *in den falschen Hals bekommen* ... Wie Missverständnisse funktionieren
 - Warum finden wir aus Konflikten (bisweilen) nicht heraus?
 - Werkzeuge der Konfliktlösung
4. Führungsstile, Mitarbeitermotivation, Führungswerkzeuge
 - Jeder muss seinen individuellen Führungsstil finden ... Stimmt das?
 - Dirigieren, Trainieren, Motivieren und Delegieren – Wann ist welcher Führungsstil zielführend?
 - Mitarbeitermotivation: Was uns tatsächlich antreibt

Ein modulares Seminar für Nachwuchsführungskräfte

5. Teamführung

- Gruppendynamik und Teamentwicklung
- Moderation
- Lösung von Teamkonflikten

6. Selbstmanagement

- Selbstmanagement als Grundlage von Führung
- Planung und Prioritätensetzung
- Ordnung schaffen und Ordnung halten

Viertägiges Seminar

Zwei zweitägige Module im Abstand von ca. 8 Wochen

Theorie, Erfahrungsaustausch, Übungen, Gruppenarbeit

BLOCKADEN . QUERSCHÜSSE . VERWEIGERUNG

Wenn sich Konflikte zuspitzen und Mitarbeiter eine konstruktive Zusammenarbeit blockieren... Wenn Querschüsse aus Teams zum Alltag für Führungskräfte werden... Wenn eine Verweigerungshaltung zu einem *Dienst nach Vorschrift* wird, der jedes Vorankommen verhindert...

In unserem Workshop werden wir anhand von Praxisbeispielen gemeinsam die Strategien und Werkzeuge zur Lösung von eskalierenden und festgefahrenen Konflikten entwickeln.

Wie und in welchen logischen Schritten kann ich alle Mittel des Konfliktmanagements ausschöpfen und auch schwierigste Auseinandersetzungen zielgerichtet lösen?

Konfliktstufen und Lösungswege

- Dynamik von Konflikten und Möglichkeiten der Lösung
- Teufelskreise als Konfliktursache
- Werkzeugkoffer der Deeskalation

Ein Praxisworkshop zur Lösung eskalierender Konflikte

Deeskalierende Gesprächsführung

- Konfliktgespräche auch in schwierigen Situationen sicher führen
- Moderation von Teamkonflikten
- Möglichkeiten externer Moderation
- Mediation und Konfliktmittlung
- Arbeitsrechtliche Möglichkeiten

Konfliktprävention

- Möglichkeiten der Teamentwicklung
- Konfliktkultur und Fehlerkultur in Unternehmen
- Kommunikationskultur und Führungsverständnis als Variablen der Konfliktprävention

Zweitägiger Workshop

Theoretischer Input, Erfahrungsaustausch, Gruppenarbeit,
Lösungsentwicklung

KONFLIKTE PRODUKTIV MACHEN

Wie kann man Mitarbeiter effizient nutzen? ... indem man genau das von ihnen erwartet, was sie wollen und wozu sie in der Lage sind.

Im Alltag führt gerade die Verschiedenheit der Charaktere und Talente immer wieder zu starken Spannungen zwischen Menschen.

Führung bedeutet, sich in menschlichen Spannungsfeldern sicher zu bewegen und die freigesetzte Energie kanalisieren und nutzen zu können.

„Die Paradoxie gehört sonderbarerweise zum höchsten geistigen Gut; die Eindeutigkeit aber ist ein Zeichen der Schwäche.“ C.G.Jung

1. Das Riemann-Thomann-Modell: Ein Ordnungssystem verschiedener Perspektiven im Arbeitsleben
 - Die vier Pole des Riemann-Thomann-Modells
 - Die Logik des Menschlichen: Unsere größten Stärken sind gleichzeitig unsere Schwächen
 - Warum Persönlichkeitsmodelle nicht zielführend sind und wie man auf teure Tests verzichten kann

Führungsfaktor Menschenkenntnis

2. Typische Konfliktfelder

- Wie Teufelskreiskonflikte in der Zusammenarbeit aufgelöst werden können
- Typische Konflikte zwischen den verschiedenen Perspektiven des Modells
- Hinter jedem Konflikt die Chance erkennen
- Lösungsmuster – Praxislösungen

3. Spannungen produktiv nutzen

- Die Bedeutung von Konflikten für Arbeitsteams
- Wie eine produktive Konfliktkultur entsteht
- Es geht nicht darum, sich oder andere zu verändern, sondern seine Möglichkeiten zu erweitern

Eintägiges Seminar

Theorie, Erfahrungsaustausch, Gruppenarbeit

PERSONALMANAGER: COACH UND KONFLIKTLÖSER

Wenn Konflikte festfahren sind die Mitarbeiter*innen im Personalmanagement häufig die letzte Anlaufstelle, von der man die Lösung des Problems erwartet.

Wie man festgefahrene Konflikte entzerren und lösen kann und Beteiligte daraus Wissen und Strategien zur Vermeidung künftiger Konflikte ziehen können: damit beschäftigen wir uns in diesem Modultraining.

1. Die Dynamik aggressiver und festgefahrener Konflikte

- Konfliktstufen – Merkmale und Interventionsmöglichkeiten
- typische Verhaltensweisen
- Die Chance des Konflikts erkennen
- Mobbingkonflikte

2. Lösungsschritte

- Selbstklärung unterstützen
- Konfliktmittlung – Verständnis schaffen
- Alternativen diskutieren
- Vereinbarungen treffen und kontrollieren

3. Gesprächswerkzeuge

- Aktives Zuhören/Erforschen
- Fragetechniken
- Argumentieren
- Doppeln
- Kreativtechniken

4. Coaching von Führungskräften

- Rolle des Coaches
- Ziele
- Prozess

Sie erlernen alle Kompetenzen, um Konflikte zwischen Mitarbeitern, zwischen Arbeitsteams und innerhalb von Arbeitsteams zielgerichtet zu analysieren und zu lösen. Zusätzlich erlernen Sie die Grundfertigkeiten des Coaching.

6 Tage – modulares Training 3x2 Tage

Ausbildung zum BUSINESS COACH

Wir kennen die Situation: Wir grübeln über einem persönlichen Problem und kommen nicht weiter. Wie wir es auch drehen und wenden ... bis wir es einem Vertrauten erzählen, der uns scheinbar wie nebenbei etwas sagt, das voll *ins Schwarze* trifft. Das Schönste am Coaching sind diese Aha-Erlebnisse. Auch wenn Coaching viel mehr ist, als das Geben von Tipps, so sind es doch genau diese plötzlichen Einsichten, die häufig einen unbeteiligten Dritten als Katalysator brauchen.

In unserer Ausbildung erlernen Sie das Handwerkszeug der Beratung und des Coachings. Sie erlernen alle Fähigkeiten und Methoden, um Fach- und Führungskräfte und Teams in Ihrer beruflichen Entwicklung zu beraten und zu coachen.

Sie werden praxisnah auf die Aufgaben als interner und externer Coach vorbereitet. Am Ende der Ausbildung können Sie Coaching- und Beratungsprozesse souverän und erfolgreich gestalten.

Die Ausbildung gliedert sich in Module mit insgesamt 18 Ausbildungstagen und wird mit einem Zertifikat abgeschlossen.

Im Verlauf der Ausbildung bearbeiten Sie einen Praxisfall dessen Präsentation verbunden mit einem Prüfungskolloquium die Ausbildung abschließt.

Methodisch arbeiten wir von Beginn an gemeinsam an praktischen Beispielen, anhand derer wir die Strategien und Methoden vermitteln und gemeinsam üben.

Ausbildungsinhalte:

1. Grundlagen der Beratung und lösungsorientierten Gesprächsführung
 - Die Werkzeuge motivierender Gesprächsführung
 - Gesprächswerkzeuge und innere Haltung
 - Selbstverständnis des Beraters und Coaches
 - Beratungs- und Coachingprozess
 - Auftragsklärung
 - Realistische und präzise Ziele vereinbaren
 - Prozessführung – nachhaltige Veränderungen erreichen
 - Prozessabschluss, Auswertung, Erfolgskontrolle
 - Konstruktiver Umgang mit Veränderungen (Change Management)

2. Veränderung und Persönlichkeitsentwicklung
 - Persönlichkeits- und Entwicklungspsychologie
 - Persönliche Konflikte – Psychische Störungen und emotionale Entwicklung
 - Persönlichkeit und Coaching – Abgrenzung zu Therapie und Supervision
 - Gesund bleiben im Beruf: Gesundheitsmanagement und Gesundheitscoaching

Ausbildung zum BUSINESS COACH

Ausbildungsinhalte:

3. Psychologie des Coachings
 - Die Kontextabhängigkeit menschlichen Erlebens und Verhaltens
 - Veränderungsprozesse systemisch begreifen
 - Spezielle Werkzeuge systemischen Coachings
 - Beziehungsgestaltung
 - Die Persönlichkeit des Coaches
 - Ressourcenorientiertes Herangehen im Coaching
 - Prozessführung im systemischen Coaching

4. Gruppenentwicklung, Moderation und Gruppenführung
 - Gruppendynamik und Gruppenrollen
 - Die Entwicklung von Arbeitsgruppen – der Einfluss und Nutzen von Konflikten in Gruppen
 - Moderation von Gruppen in sechs Schritten
 - Aufgaben und Werkzeuge von Moderatoren
 - Meetingmoderation
 - Workshopmoderation
 - Intersession

5. Konfliktmanagement und Konfliktmittlung
 - Wie Konflikte in der Zusammenarbeit eskalieren
 - Ausgrenzung und aggressives Verhalten
 - Eskalierende Konflikte und Mobbing systemisch verstehen
 - Der Prozess der Konfliktmittlung
 - Spezielle Techniken des Konfliktmanagements

6. Systemische Organisationsberatung
 - Das Innenleben von Organisationen
 - Organisationsstrukturen und Prozesse: klassische Hierarchien, Lean Management, Matrixorganisationen, Projektmanagement, Agiles Projektmanagement
 - Wissensmanagement
 - Mythos Mitarbeitermotivation
 - Wirksam Einfluss nehmen – Führung von unten

7. Fallbearbeitung eines Praxisfalls unter Supervision

8. Abschlusspräsentation und Kolloquium

Ausbildung zum BUSINESS COACH

Die Ausbildung wird veranstaltet von:

**Dresdner Arbeitspsychologen Dr. Pietzcker & Partner
Höfer und Tausch GmbH**

Die verantwortlichen Trainer sind:

Dr. Frank Pietzcker

Diplompsychologe und Systemischer Therapeut und Berater mit über 20 Jahren Erfahrung in der Beratung von Organisationen und Firmen in Businessprozessen

Alexander Höfer

Diplompsychologe, arbeite seit 18 Jahren als Coach, Berater und Trainer für Firmen und Organisationen der Wirtschaft und Politik

Der Preis für die Ausbildung ist 5.775 Euro zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Der Ausbildungsort ist Dresden.

Die nächsten Ausbildungstermine finden Sie auf unserer Homepage.

AUSBILDUNG

TEAMENTWICKLUNG

Das Team ist die Keimzelle betrieblichen Erfolges. Der Faktor Zusammenarbeit ist für diesen ebenso notwendig wie eine hohe Fachkompetenz aller Mitarbeiter.

Teamentwicklung sichert die hohe Qualität der Zusammenarbeit von Teams. Auftretende Schwierigkeiten werden nachhaltig beseitigt, Konflikte werden frühzeitig thematisiert und gelöst – das Getriebe wird von Staub und Sand befreit.

Inhaltliche und gruppendynamische Elemente werden in unseren Teamtrainings gleichwertig behandelt. Sie unterscheiden sich damit von reinen Teamevents.

In der Analysephase haben alle Teammitglieder Gelegenheit, die Schwierigkeiten und Qualitäten des Teams aus ihrer Sicht darzustellen. Die Teammitglieder erforschen die Hintergründe von auftretenden Problemen, um diese in der nachfolgenden Klärungsphase nachhaltig lösen zu können. In der Präventionsphase werden mit dem Teamleiter Strategien besprochen, um die gute Zusammenarbeit und Konfliktfähigkeit des Teams langfristig aufrechtzuerhalten.

Für diesen Baustein gelten individuelle Konditionen. Sprechen Sie mit uns.

RECRUITING

Die beste Personalentwicklung startet bereits mit der Auswahlphase.

Den richtigen Mitarbeiter auszuwählen, ist eine zentrale Personalentscheidung. Den falschen ausgewählt zu haben, kostet Zeit, Nerven und Geld.

Wir sind Experten für die Bewerberauswahl.

Wir begleiten die neuen Mitarbeiter*innen während der Probezeit. So können wir garantieren, dass nach der Einarbeitung alles passt. Wir reagieren sofort, wenn es Schwierigkeiten gibt.



Wir sorgen für Passung – solange bis alles stimmt.

- Erstellung des fachlichen und persönlichen Anforderungsprofils nach Vorgabe und mit Unterstützung des Auftraggebers
- Stellenausschreibung nach Berufsbild und unter Berücksichtigung der Anforderungen des Auftraggebers
- Sichtung und Bewertung der Bewerberunterlagen
- Vorauswahl potentiell geeigneter Kandidaten (m/w)
- Gespräche mit den aussichtsreichen Kandidaten (m/w)
- Erstellen von Kandidatenprofilen und Übersendung an den Auftraggeber
- Einladung der aussichtsreichen Kandidaten (m/w) zum Auftraggeber
- Begleitung des ersten Bewerbergesprächs
- Schriftliche Absage der nicht erfolgreichen Kandidaten (m/w)
- Permanenter Kontakt und Abstimmung der Aktivitäten mit dem Auftraggeber
- Begleitung des Probezeit- und des Probezeitendgesprächs auf Wunsch des Auftraggebers.

Wir sind Spezialisten für akademische Fach- und Führungskräfte.

Rahmenvertrag RECRUITING

Der Rahmenvertrag Recruiting garantiert Ihnen:

- Personelle Sicherheit bei Ihrem Wachstum
- Vollumfängliche Professionalität in Suche und Auswahl bei einem deutlich geringeren Preis, als bei einer herkömmlichen Einzelvermittlung
- Kalkulierbare Kosten für personelles Wachstum
- Verbindung von ingenieurtechnischem und arbeitspsychologischem Wissen bei der Suche und Auswahl, einschließlich der Probezeitbegleitung und einer Entwicklungsempfehlung

Sie beauftragen uns mit der Rekrutierung einer festen Anzahl Mitarbeiter pro Jahr. Damit sichern Sie die Qualität Ihres Recruitings und senken Ihre Kosten.

Die Qualität der Vermittlung ist in jedem Fall durch die bereits vorgestellten Qualitätsstandards der Höfer und Tausch GmbH sichergestellt.

RECRUITING

Preisstaffelung und Ihre Ersparnis gegenüber einem klassischen Vermittlungsvertrag bei einem monatlichen Bruttogehalt in Höhe von 3.000 Euro.

Wir bieten Ihnen ...	monatlich	Ersparnis
für 4 Mitarbeiter p.a.	2.200 Euro	12,00%
für 5 Mitarbeiter p.a.	2.500 Euro	20,00%
für 6 Mitarbeiter p.a.	2.800 Euro	25,33%
für 7 Mitarbeiter p.a.	3.100 Euro	29,15%
für 8 Mitarbeiter p.a.	3.400 Euro	32,00%
Mehr als 8 Mitarbeiter p.a.	Gern auf Anfrage	

Nach Erreichen der maximalen Mitarbeiterzahl aus bestehendem Rahmenvertrag, besteht die Möglichkeit weitere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu Sonderkonditionen einzustellen.

POTENTIALANALYSE

Wenn Fachleute eine passende Perspektive haben und sich in den richtigen Schritten entwickeln können, dann nutzen sie ihr Potential, arbeiten motiviert und binden sich gern an Unternehmen, die ihnen diese Entwicklung ermöglichen.

Unsere Potentialanalyse ist eine individuelle Entwicklungsprognose für einen Zeitraum von fünf bis zehn Jahren.

Sie bekommen eine präzise und zutreffende Entwicklungsempfehlung unterlegt mit abrechenbaren Meilensteinen.

Die Potentialanalyse findet in folgenden Schritten statt:

1. Auftragsformulierung
2. Fragebögen mit offenen und geschlossenen Fragestellungen
3. Interview
4. Entwurf der Entwicklungsempfehlung
5. Gemeinsames Präzisieren der Entwicklungsempfehlung
6. Auswertungsgespräch

Eine Potentialanalyse kostet 1.200 Euro.

FACHKRÄFTEFREISETZUNG

Bestimmte Situationen verlangen nach schnellen und rationalen Entscheidungen.

Personalabbau in schwierigen Unternehmensphasen ist eine davon. Gerade, wenn wichtige Fachkräfte davon betroffen sind, fällt eine solche Entscheidung besonders schwer.

Umso wichtiger ist es, dass die Leistung und das oft jahrelange hohe Engagement, mit einer professionellen und dem Mitarbeiter zugewandten Maßnahme gewürdigt wird.

- Abstimmung der Vorstellungen, Ziele und Wünsche des Arbeitgebers
- Klärung der rechtlichen und motivationalen Situation im Unternehmen
- Bewältigungsarbeit mit Betroffenen
- Potenzialanalyse und Erarbeitung von persönlichen Zielen
- Unterstützung bei der Stellensuche und Bewerbertraining
- Unterstützung bei der Entscheidungsfindung

OUTPLACEMENT

Oft vollzieht sich eine Auseinanderentwicklung von Unternehmen und Mitarbeiter schleichend. Im Verlauf dieses Prozesses häufen sich die Konflikte. Am Ende sieht es oftmals so aus, als sei der Mitarbeiter fachlich und menschlich ungeeignet.

Die Folgen der dann stattfindenden Trennung sind:

- innerbetriebliche Querelen durch Konflikte im Vorfeld
- Gerichtskosten bei Kündigung
- Kosten durch Abfindungen bei einvernehmlichen Trennungen

Eine Veränderung in der Passung von Mitarbeitern ist normal. Kein Unternehmen kann heute allen Mitarbeitern eine lebenslange berufliche Perspektive anbieten.

Wir machen die Trennung von Mitarbeitern für beide Seiten zu einem Gewinn.

Wir bieten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern neue und passende Perspektiven.

Damit vermeiden Sie lange und teure Auseinandersetzungen.

IHRE ANSPRECHPARTNER

Jürgen Tausch

Dipl.-Wirtschaftsingenieur (FH)
Leiter Recruiting und Outplacement
jtausch@hoeferundtausch.com



Alexander Höfer

Dipl.-Psychologe
Leiter Training und Personalentwicklung
ahoefer@hoeferundtausch.com



Katja Kirchner

Betriebswirtin (VWA)
Leiterin Projektmanagement und Büroleiterin
k.kirchner@hoeferundtausch.com



Mitglied im Silicon Saxony

SiSax-Mitglieder erhalten 8% Nachlass

35

Höfer und Tausch GmbH
Personalentwicklung / Recruiting / Outplacement
Weißeritzstraße 3
01067 Dresden



Alle Rechte vorbehalten – Fotos: Höfer und Tausch GmbH