

**UNTERNEHMENSBERATUNG
ERICH SINZ
Robert-Koch-Str. 5
30952 Ronnenberg**

Telefon: 0511-26 26 58 00
Telefax: 0511-26 26 58 01
E-Mail: beratung@erich-sinz.de
Internet: www.erich-sinz.de

**PRO QUALIFIKATION
Ein spezielles Personal-Management-Konzept.
Erfolg ist eine Frage des gezielten Engagements.**

„Erfolgspotential - Mitarbeiter“

Das moderne Personal-Management weiß diese Erkenntnis zu schätzen. Die wirklichen Reserven eines Unternehmens liegen nicht auf der Bank, sondern in der permanenten Schulung, Motivierung und Aktivierung seiner Mitarbeiter.

„Die Unternehmerpersönlichkeit von heute“

Die Anforderungen an eine (Unternehmens-) Persönlichkeit sind vielfältig und typisch. Persönlichkeit und Fachkompetenz gehören zusammen. Jeder Mensch ist, wie jedes Unternehmen auch, einzigartig. Erstaunlich was aus „Humankapital“ werden kann.

„Gewinne Menschen“

Menschen zu gewinnen, sie zu Entscheidungen zu bewegen und mitreißend begeistern zu können, ist für den Unternehmenserfolg unendlich wichtig. Die Qualität der Mitarbeiter bestimmt das Image und den Erfolg. Höheres Engagement führt zu Leistungssteigerung.

„Persönlichkeitsanalyse und -entwicklung“

Jeder Mensch ist in viele Dinge verwickelt. Dinge, die ihn beeinflussen und solche, die er auch beeinflussen kann. Die Wirkung dieser Einflüsse ist stark und doch völlig natürlich. Man muss deshalb lernen, damit zu leben.

„Führen als Coaching“

Die Mitarbeiter lassen sich nicht über Anweisungen und Reglemente führen. Sie werden von ihren Vorgesetzten nicht nur gefordert, sondern auch gefördert. Die Art und Weise wie Mitarbeiter geführt werden, ist entscheidend für eine erfolgreiche Zukunft. Führungsstil und Führungsstruktur müssen dem Unternehmen dienen.

„Menschliches Verhalten in der Wirtschaft“

Wenn der Faktor Mensch nicht mitspielt, gibt es keinen Erfolg. Die schönste Geschäftsphilosophie und ausgefeilte neue Prozesse bewirken gar nichts, wenn nicht die Mitarbeiter ins gemeinsame Boot einsteigen.

„Motivation – volle Kraft voraus“

Nicht Druck ist ein geeignetes Mittel, sondern Begeisterung. Vertrauen gewinnen. Was Mitarbeiter zu mehr Leistung anspricht. Wie können Manager ihre Mitarbeiter neu begeistern?

„Aber auch die Manager versagen.“

Die Führungskräfte schaffen es nicht, ihre Mitarbeiter emotional an sich zu binden. Wie kann diesem Phänomen begegnet werden? Durch schwache Mitarbeiterbindung, hohe Fehlzeiten und niedrigere Produktivität gehen den Firmen unendlich hohe Eurosummen verloren.

„Wer führen will, muss Respekt vor Menschen haben.“

Für die Mitarbeiter ist diese Art der Reflexion eine völlig neue Erfahrung. Stärke zeigen und Vorbild sein. Mitarbeiter als Kostenrisiko statt Chance, etwas Neues anzufangen? Der ideale Chef gilt als Vorbild in allen Bereichen.

„Das menschliche Verhalten - psychographische Kriterien“

Jeder Mensch ist ein Individuum mit seinen ausgeprägten Stärken und Schwächen. Das menschliche Verhalten entwickelt sich entscheidend aus dem Persönlichkeitsprofil. Und wird definiert nach dem Kriterium und der Bewertung.

„Personal-Marketing bedeutet Umsetzung d.h. die Strategie in den Mittelpunkt stellen.“

Der Kampf um qualifizierte Mitarbeiter. Überwinde Widerstände und „Bau auf Dich“. Der Weg zu zufriedenen Kunden. Kundenaktivierung. Kundenpotential ausschöpfen. Beraten mit Argumenten.

„Führen ist mehr als Management“

In der Regel wird zu viel gemanagt und zu wenig geführt. Der Unternehmer der Zukunft muss auch der Coach sein. Manager müssen Perspektiven aufzeigen und der Innovation eine Chance geben. Erfolgreich sein kann man nur im Team.

„Betriebsklima als Spiegelbild des Unternehmens“

Jeder Betrieb entwickelt sein Betriebsklima eigenständig und spiegelt darin die Unternehmensführung wider. Das Betriebsklima ist die Seele des Unternehmens. Schlechtes Betriebsklima führt zu Leistungsabfall und bildet einen gefährlichen Kostenfaktor.

„Aufgaben des Personalmanagements - - Zielklarheit und Zeitplanung.“

Nur klar formulierte Ziele können umgesetzt werden. Vielfach klagen wir über Zeitmangel und unterlassen deshalb die Formulierung klarer Ziele und Stellenbeschreibungen. Ein gravierender Fehler, der schon oft zu Firmenzusammenbrüchen geführt hat. Zeitplanung ist mehr als Terminplanung.

„Führungsprobleme-Personalprobleme-Rentabilitätsprobleme“

... sind die häufigsten Ursachen für Unternehmenskrisen. Es gibt vielerlei Gründe, die dazu führen. Zur bedenklichen Situation des Unternehmens hat nicht zuletzt auch eine unzureichende Personalentwicklung beigetragen. Wir zeigen die möglichen Ursachen aber auch die Steuerungsinstrumente zur Problemlösung auf.

„Mitarberschulung“

- Weil
- die Mitarbeiter das Unternehmen repräsentieren und oftmals im Umgang mit Kunden die Visitenkarte der Firma ausmachen.
 - die Ausstrahlung, Fachkompetenz und Entscheidungshilfe das Kundengespräch prägen.
 - der bessere Eindruck, die qualifizierte Überzeugung, das Gespür
 - beraten und nicht überredet worden zu sein –zu einem positiven Kaufentschluss führen.
 - laufende Warenschulung (besonders im modischen Bereich) unter Aufzeigung der Trendentwicklung) zur Anpassung an Marktveränderung führt.
 - das Kundenverhalten laufend beobachtet, vermittelt und darauf reagiert werden muss.
 - der Blick über den Zaun geöffnet und der bisherige Wissensstand erweitert und aktualisiert werden muss.
 - aktuelles Fachwissen eine Macht schafft und zu Sicherheit und Selbstvertrauen führt.
 - Motivation zur Motivierung wird.

Aus unserer Berufserfahrung haben wir ein Management-Know-How in kompakter Form entwickelt. Wissen entscheidet über Erfolg.

Die Mitarbeiter-Motivation und –Schulung dient der Image- und Ertragsverbesserung des Gesamtunternehmens.

Warum:

- zur Vermittlung der Unternehmenspolitik und Firmenphilosophie,
- zur Identifizierung des Mitarbeiters mit der Firma,
- zum Kennenlernen des Mitarbeiters und zur Bewertung seines Know-how's,
- zum **B r a i n s t o r m i n g** , weil Gedankenaustausch Innovationseffekt auslöst,
- zur Vermittlung von Fachwissen und Verkaufsargumenten,
- zur Reaktion auf den Wettbewerb im Markt,
- zur Förderung des Personalnachwuchses für Führungspositionen

Ziel: zur Verbesserung von

- Selbstdisziplin und Verhandlungsgeschick,
- Selbständigkeit, Belastbarkeit und Kontaktfähigkeit,
- Flexibilität und Einfühlungsvermögen,
- Verantwortungsbereich und Entscheidungsqualität,
- **B e t r i e b s e r g e b n i s s e n** durch Einbeziehung der Mitarbeiter in den Planungsvorgang,

Nutzen:

- größeres Verständnis für Entscheidungen und Realisierungen,
- höheres Engagement und Leistungssteigerung,
- besseres Image führt zu Kundentreue und Mundpropaganda, dadurch
 - Zukunftssicherung durch Stammkunden und Weiterempfehlung,
 - Umsatzsteigerung und Ertragsverbesserung
- Erhaltung und Verbesserung des Betriebsklimas
- Mitarbeitermotivation ersetzt teilweise eine Lohn-/Gehaltsaufbesserung

Unsere Marketingstrategien für das Personal-Management geben nicht nur Antworten auf die oben genannten Erkenntnisse, sondern behandeln das Thema umfangreich und effizient. Persönlichkeits-Training verstärkt Fachkompetenz und Ergebnisoptimierung.

Neugierig?

... dann wagen Sie den Sprung zum Aufstieg durch einen Kontakt mit uns.

Kontaktaufnahme?

... ganz einfach über unser Kontaktformular.

Nur wer gut informiert ist, kann davon profitieren.