

## Strategisches Personal- und Kompetenzmanagement



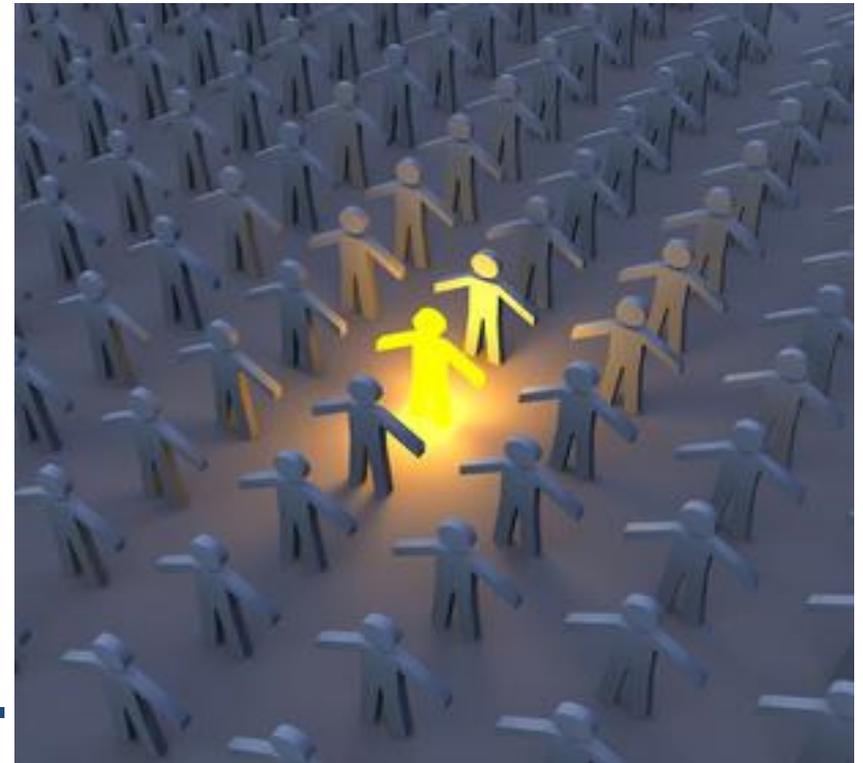


Wir konkurrieren nicht allein mit unseren Produkten und Dienstleistungen, sondern mit der Qualität unserer Mitarbeiter und Führungskräfte!



## Unternehmen erreichen

- über 50% Steigerung in Service, Qualität und Kundenzufriedenheit,
  - Wachstumsraten von 60-300% gegenüber den Wettbewerbern
- wenn sie die „richtigen“ Mitarbeiter, einstellen, trainieren und motivieren.

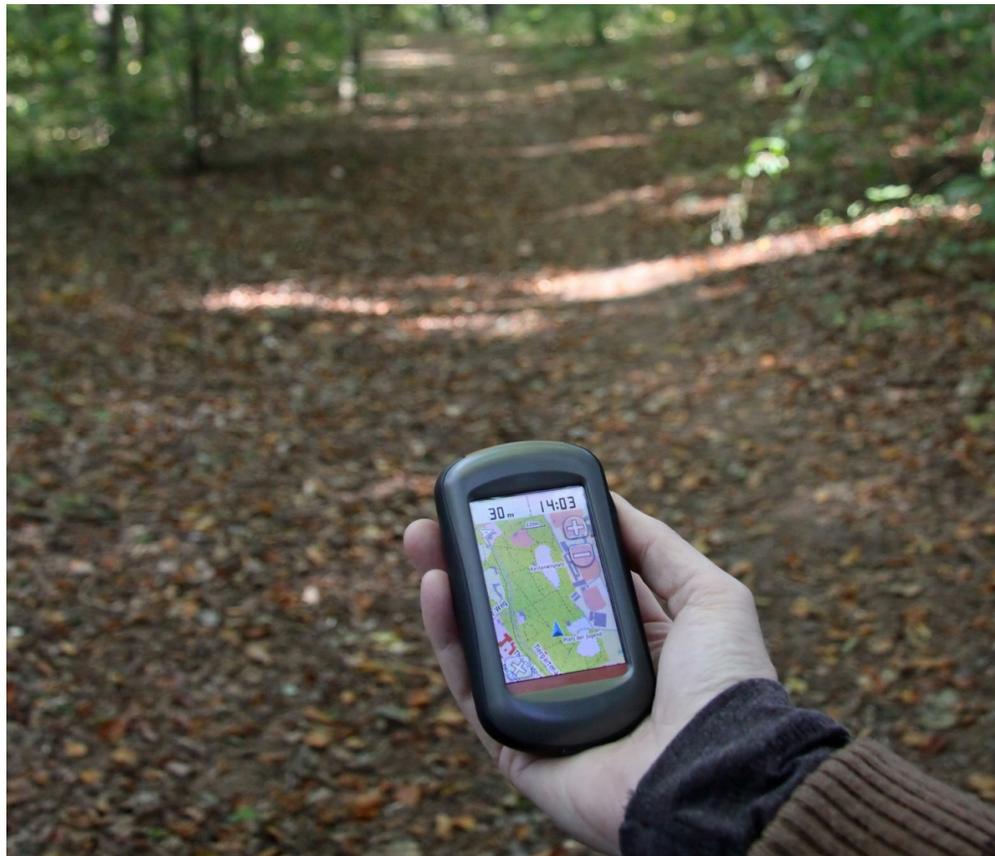


# Kernkompetenzen von Kaltenbach Training

- **Vertriebs-Prozesse strategisch entwickeln und/oder optimieren**
- **Personalentwicklung:**
  1. **Benchmark-Profile für den idealen Mitarbeiter in einer bestimmten Position erstellen,**
  2. **messen der Kompetenzen, Verhaltensmuster und Motive der Mitarbeiter/Bewerber mit professioneller Eignungsdiagnostik ,**
  3. **gezielte Personalentwicklungs-Programme erarbeiten und umsetzen.**
- **Seminare und Trainings**



# Vertriebs-Prozesse strategisch entwickeln/ optimieren



## Wann können wir Ihnen helfen?

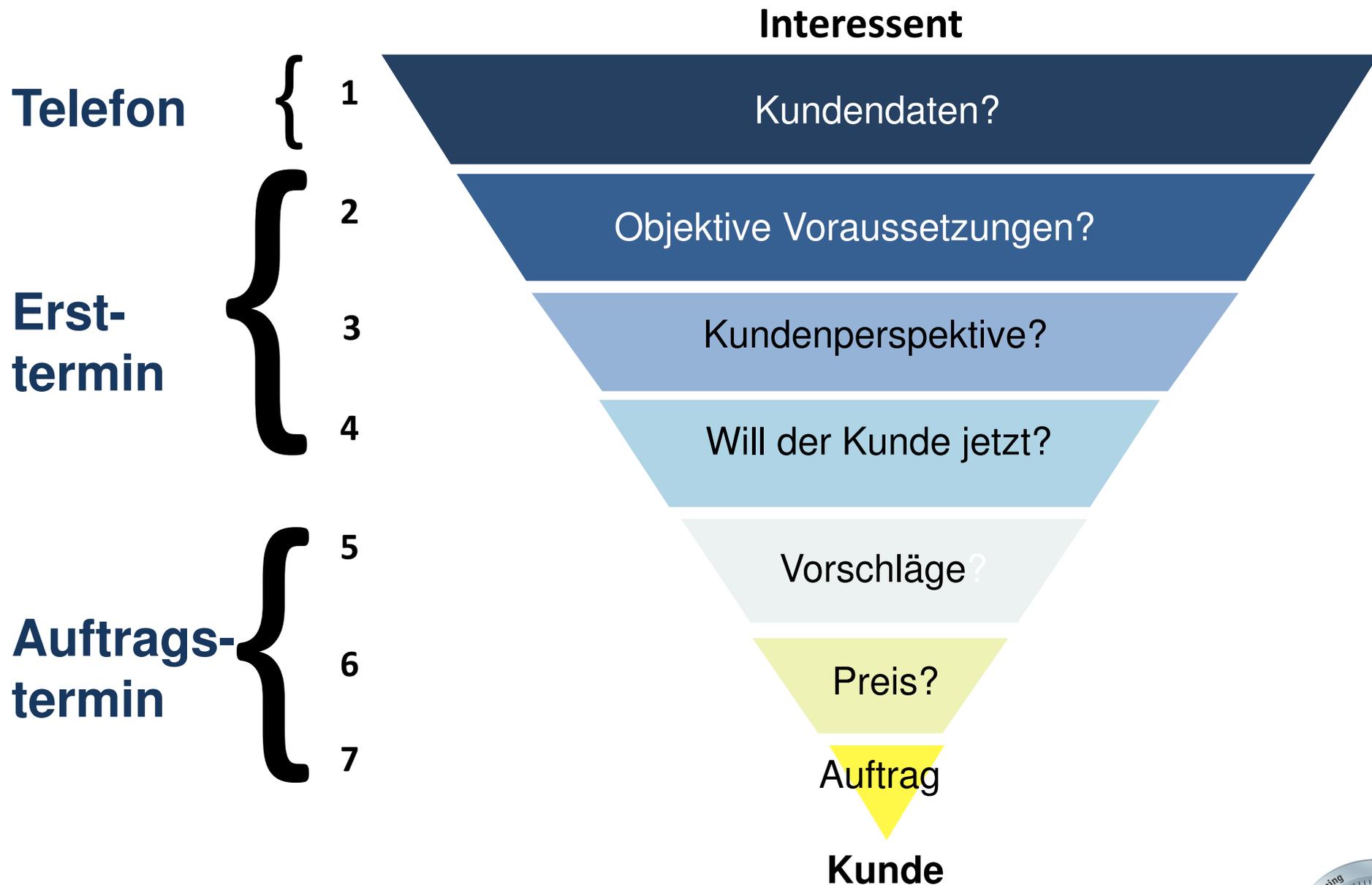
- Der Engpass in Ihrem Unternehmen ist der Verkauf.
- Ihre Produktion, Ihre Dienstleistung ist gut strukturiert und organisiert, im Verkauf gibt es diese klaren Abläufe und Strukturen noch nicht.
- Sie finden nicht die richtigen Verkäufer.
- Sie haben keinen klaren erprobten Ausbildungs- und Einarbeitungsplan für Ihre Verkäufer.
- Diese Engpässe bestehen bei Ihnen nicht, Sie möchten jedoch Ihrer Verkaufsmannschaft frische Impulse mit auf den Weg geben.

**Es muss alten Hasen im Unternehmen und Neueinsteigern gleichsam klar sein, wann und wie die Dinge im Verkauf zu tun sind, um mit hoher Wahrscheinlichkeit den Auftrag vom Kunden zu erhalten.**

- Nur so wird Verkaufserfolg wiederholbar.
- Nur so lassen sich durchschnittliche Menschen zu guten Verkäufern machen.
- Nur so wird der Verkaufsprozess kontrollierbar und steuerbar.
- Nur so werden Verkaufsergebnisse vorhersagbar, berechenbar.



# Vertriebs-Prozesse strategisch entwickeln/ optimieren



# Personalentwicklung



## Wann können wir Ihnen helfen?

- Einstellungen werden bei Ihnen nur anhand von Gesprächen und subjektiven Einschätzungen vorgenommen.
- Sie finden nicht die geeigneten Leute.
- Eine Fehlbesetzung darf Ihnen nicht passieren, da das Zeitverlust und/oder hohe Kosten verursachen würde.
- Vor einer Personalsuche ermitteln Sie nicht die idealen Kompetenzen, Motive und Verhaltensmuster, die für die konkreten Stelle erforderlich sind.
- Sie können die Kompetenzen, Motive und Verhaltensmuster Ihrer Bewerbern nicht einschätzen, nicht messen.
- Personalentwicklung geschieht bei Ihnen sporadisch oder nach dem Gießkannenprinzip, nicht anhand gemessener Engpässen.



# Personalentwicklung

Welche Mitarbeiter mit welchen Kompetenzen sind zur Zielerreichung notwendig?  
**Benchmark**



Job,  
Prozess,  
Strategie

Welche dieser Kompetenzen sind bereits heute im Unternehmen?  
**Measuring**



Messen, überprüfen von Verhalten, Motive, Kompetenzen

Welche Kompetenzen müssen noch entwickelt werden?  
**Developing**



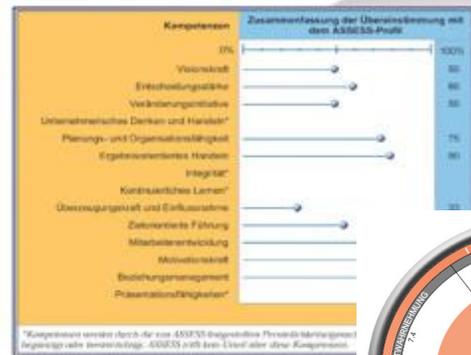
Training, Coaching, Corporate Akademie, HR-System



# Personalentwicklung

## Menschliche Performance ist messbar

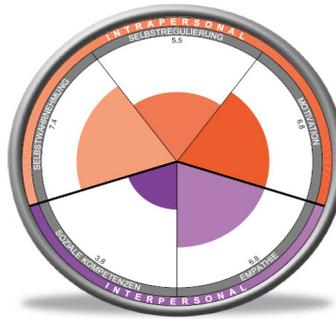
Kompetenzen



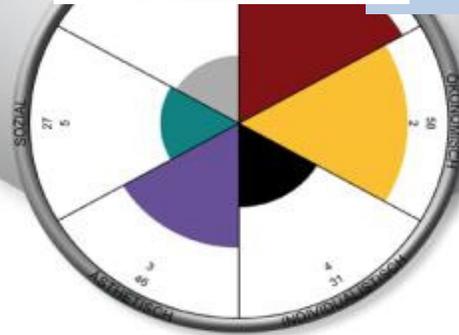
Verhalten



Emotionale Intelligenz



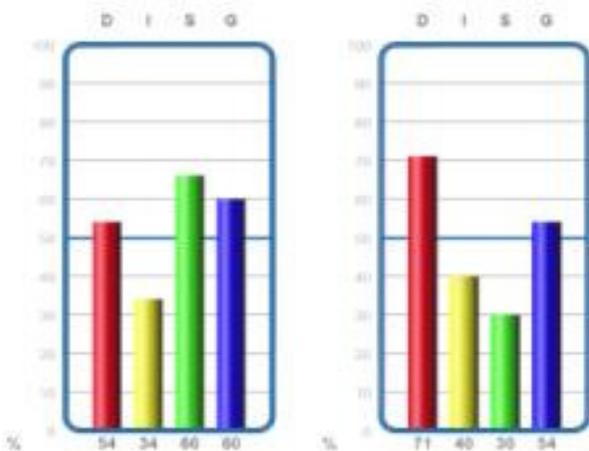
Motive



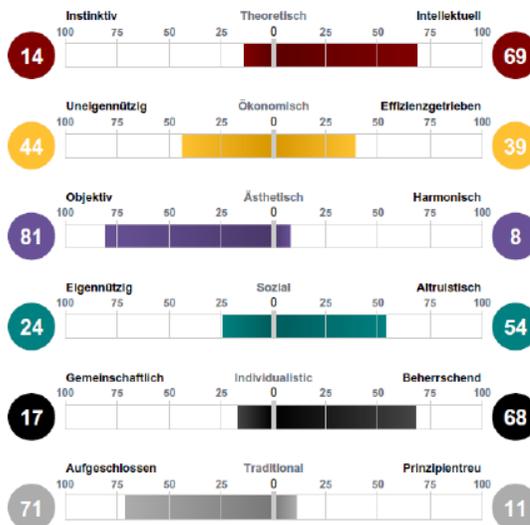
# Verhaltens- und motivbasierte Eignungsdiagnostik



## Motive und Verhalten



**Verhalten**  
zeigt, WIE wir etwas tun.

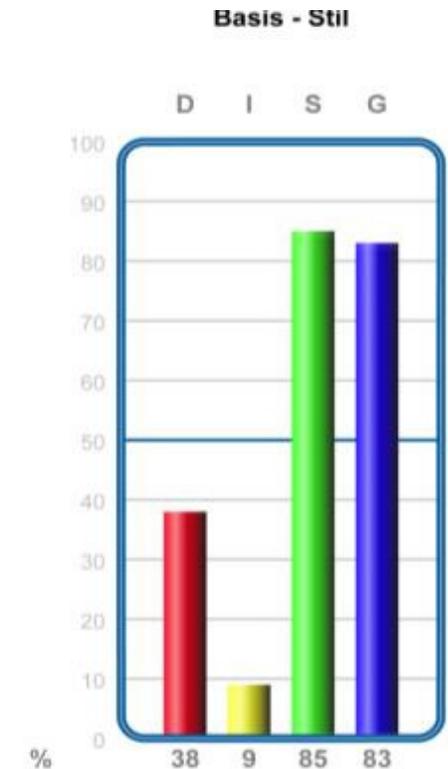
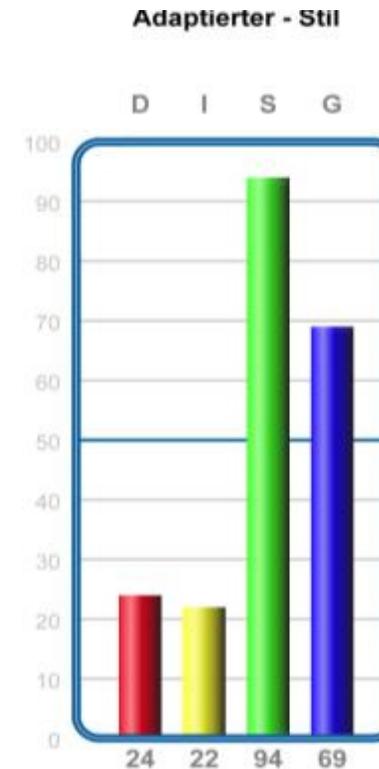
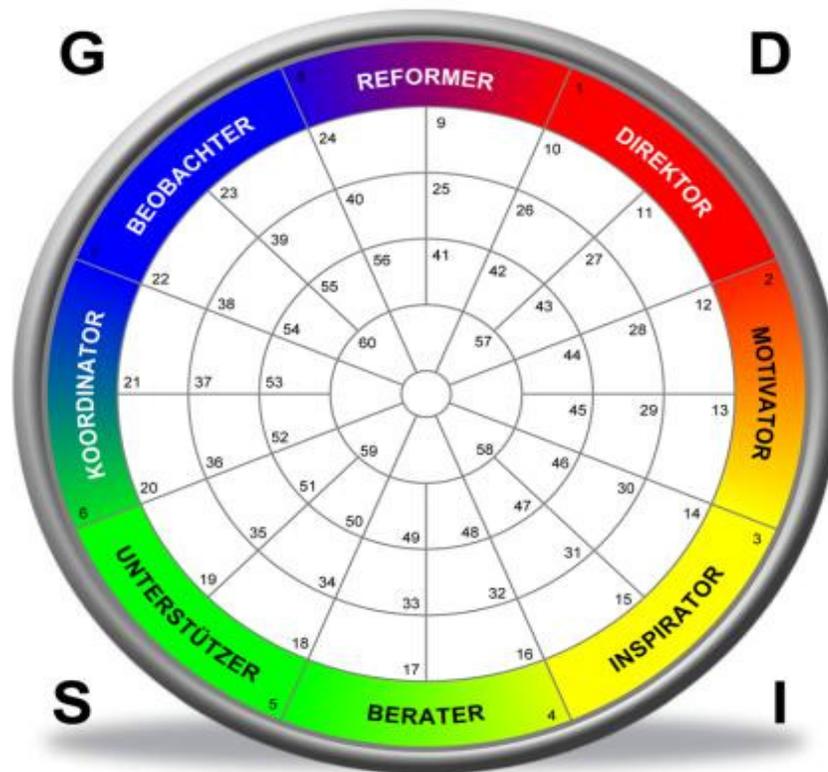


**Motive**  
erklären, WARUM wir etwas tun.



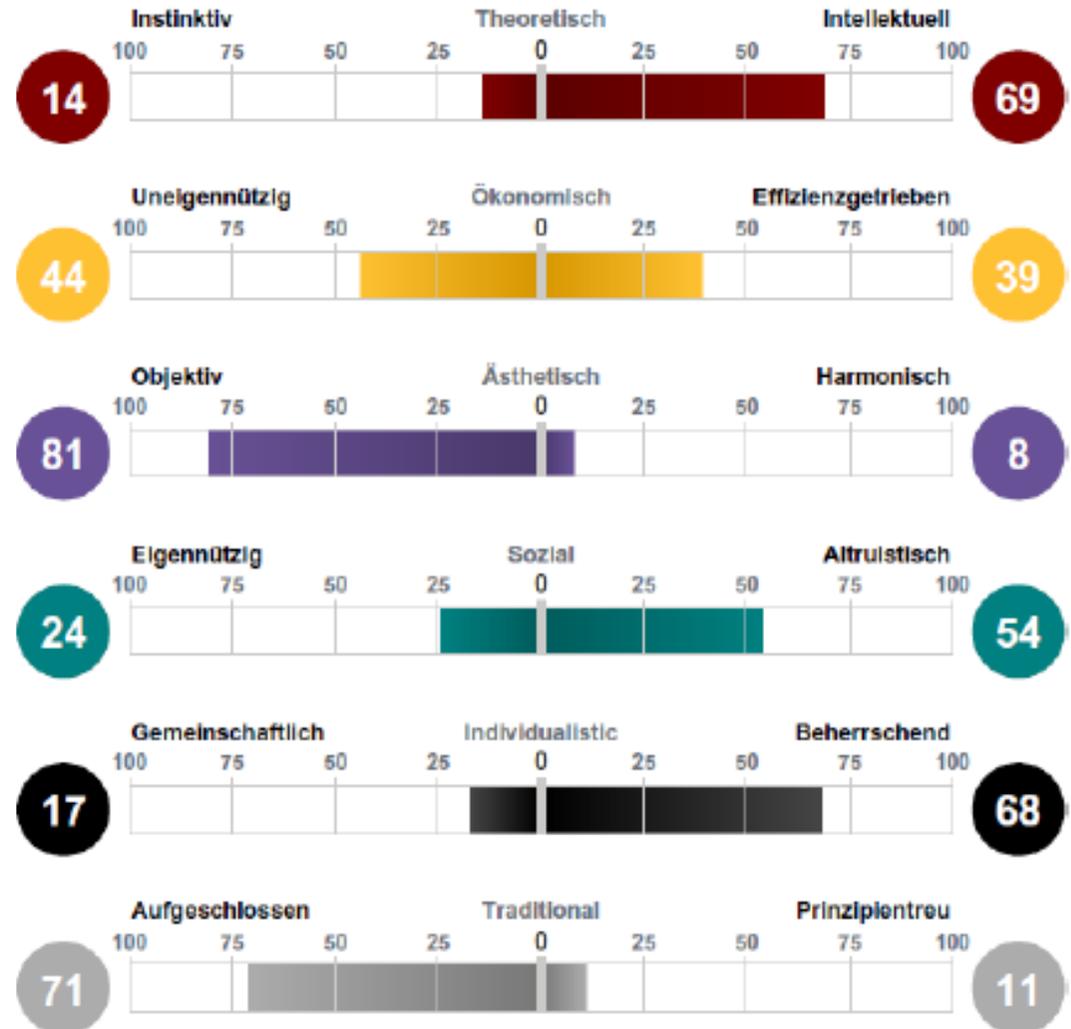
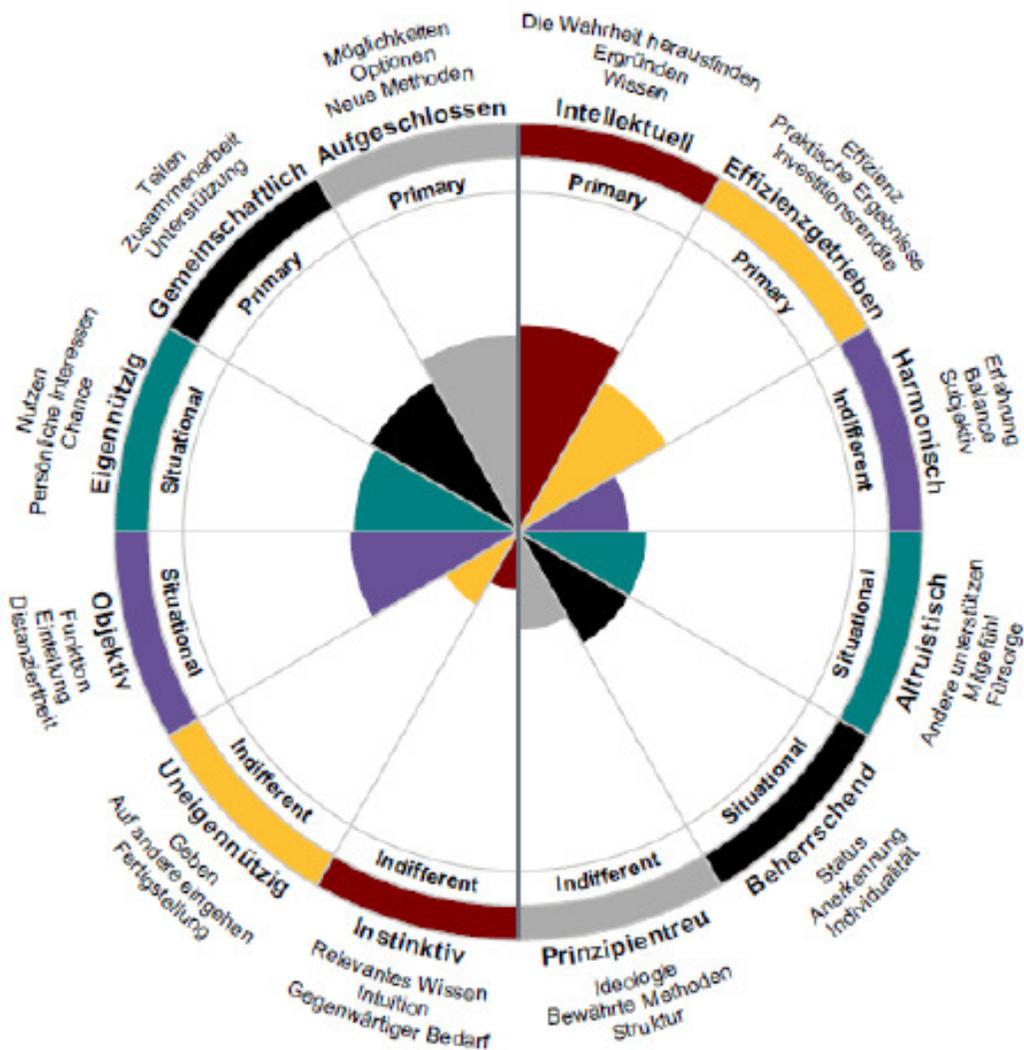
# Talentmanagement mit INSIGHTS MDI®

## Verhalten: das INSIGHTS MDI® Rad / die Stilanalyse-Grafiken



# Talentmanagement mit INSIGHTS MDI®

## Motive, Einstellungen und Werte



# Talentmanagement mit INSIGHTS MDI®

**Theoretisch**

**Intellektuelle Prozesse und hohe Fachkompetenz**

**Ökonomisch**

**Unternehmertum und Nutzenorientierung**

**Ästhetisch**

**Selbsterfüllung und Harmonie**

**Sozial**

**Unterstützung und Fürsorge / Beistand und Hilfe**

**Individualistisch**

**Führung und Leadership**

**Traditionell**

**Sinnfindung**



## Motivation

Menschen agieren dann am erfolgreichsten, wenn ihr Handeln und Verhalten mit ihren persönlichen Motiven im Einklang stehen.

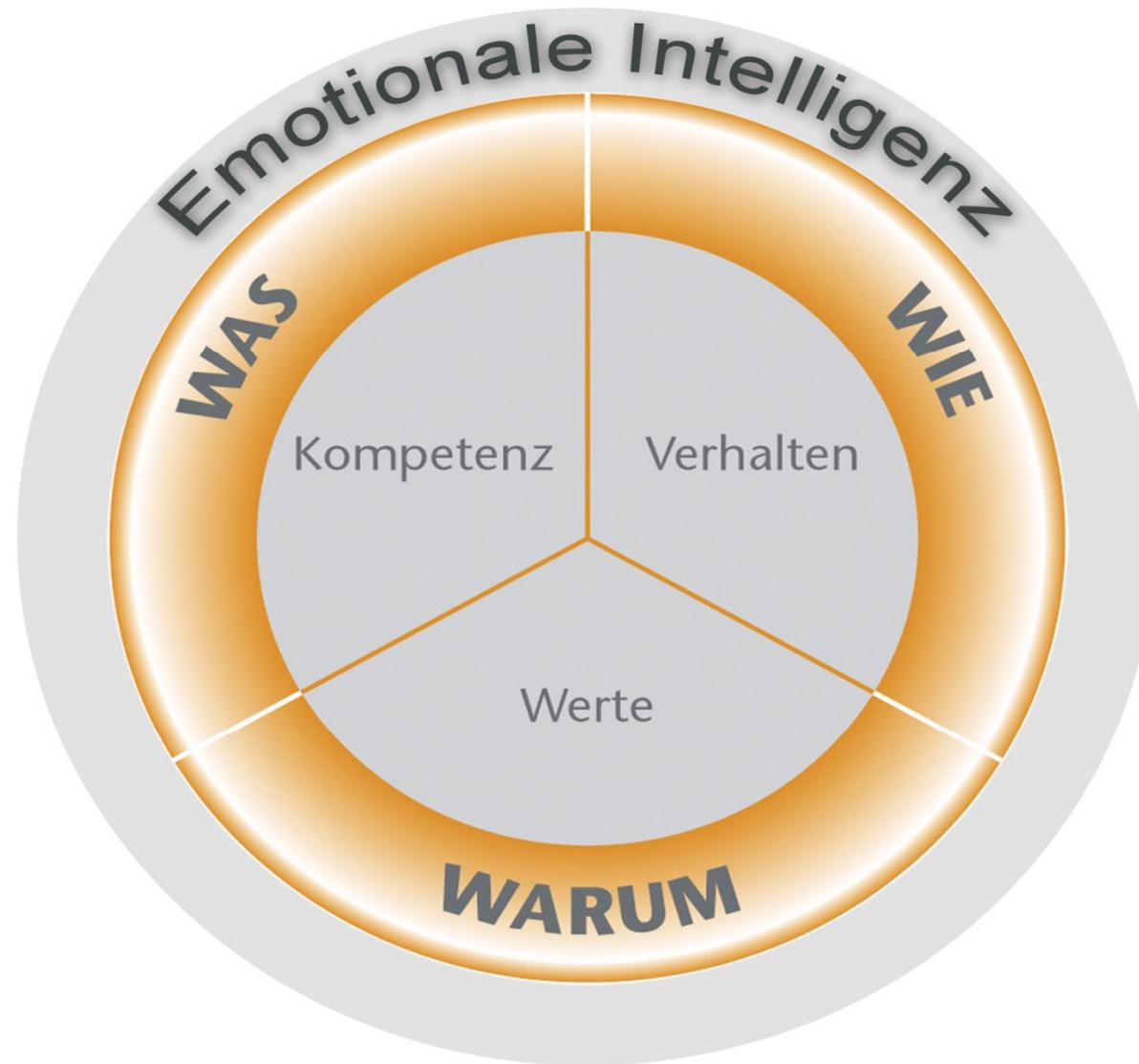


**Emotionale Intelligenz ist die Fähigkeit, die Macht und die Klugheit von Gefühlen wirksam einzusetzen, um so besser mit anderen kooperieren zu können und produktiver zu sein.**

(Cooper)



# Auf emotionaler Intelligenz basierende Eignungsdiagnostik

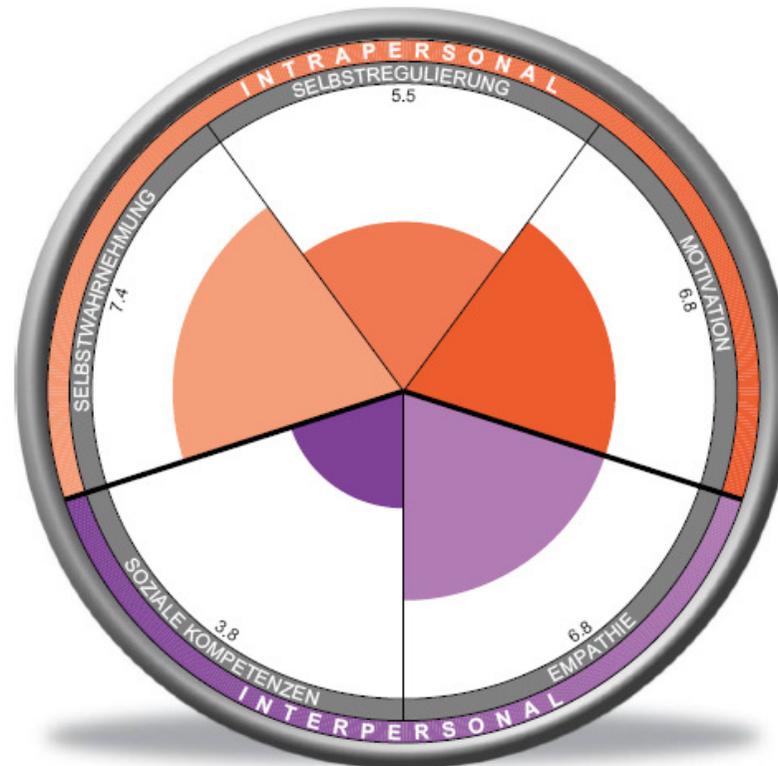


# 5 Bereiche der emotionalen Intelligenz

**Selbstregulierung** – die Fähigkeit, störende Impulse & Stimmungen zu kontrollieren, nachdenken, bevor man handelt

**Selbstwahrnehmung** - die Fähigkeit, eigene Stimmungen & Emotionen zu erkennen, zu verstehen, auch deren Auswirkungen auf andere

**soziale Kompetenzen** – Beziehungsmanagement, Netzwerke aufbauen & pflegen



**Motivation** – Leistungsbereitschaft, sich über Geld & Status hinaus für die Arbeit motivieren, energische & beharrliche Zielerreichung

**Empathie** – die Fähigkeit, die Emotionen anderer zu verstehen und mitzufühlen



**Emotionale Intelligenz ist die am besten bezahlte Intelligenz in der Wirtschaft.**

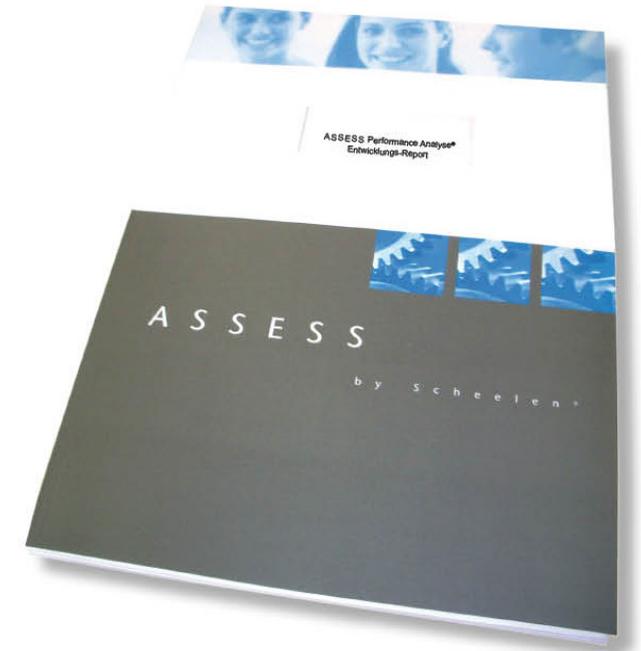


# Kompetenzbasierte Eignungsdiagnostik

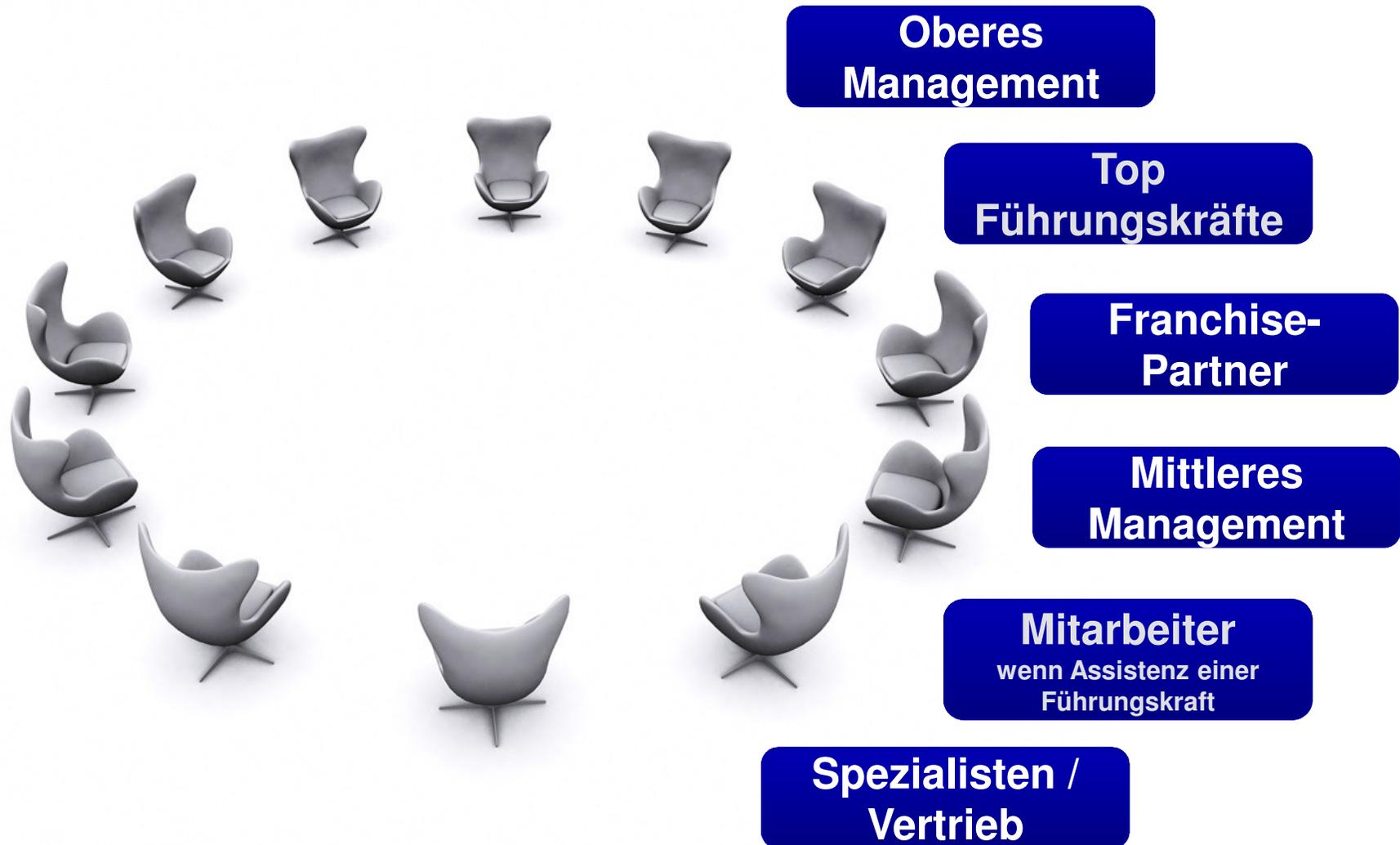


# ASSESS® Kompetenz Analyse

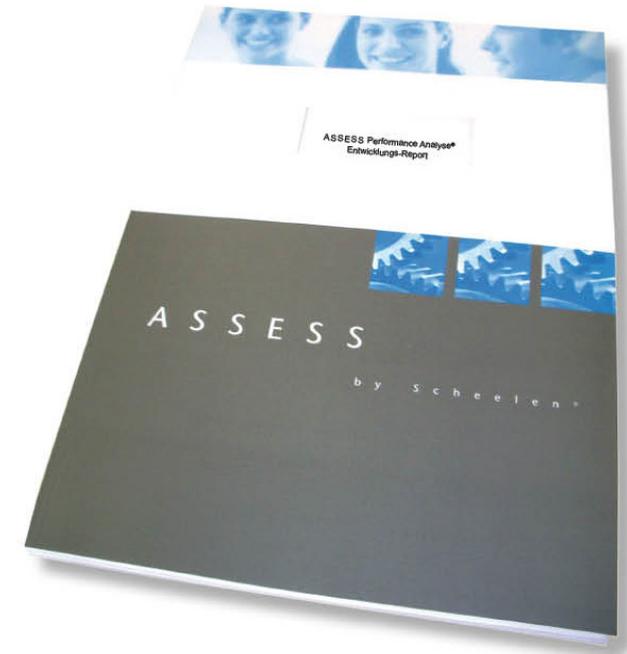
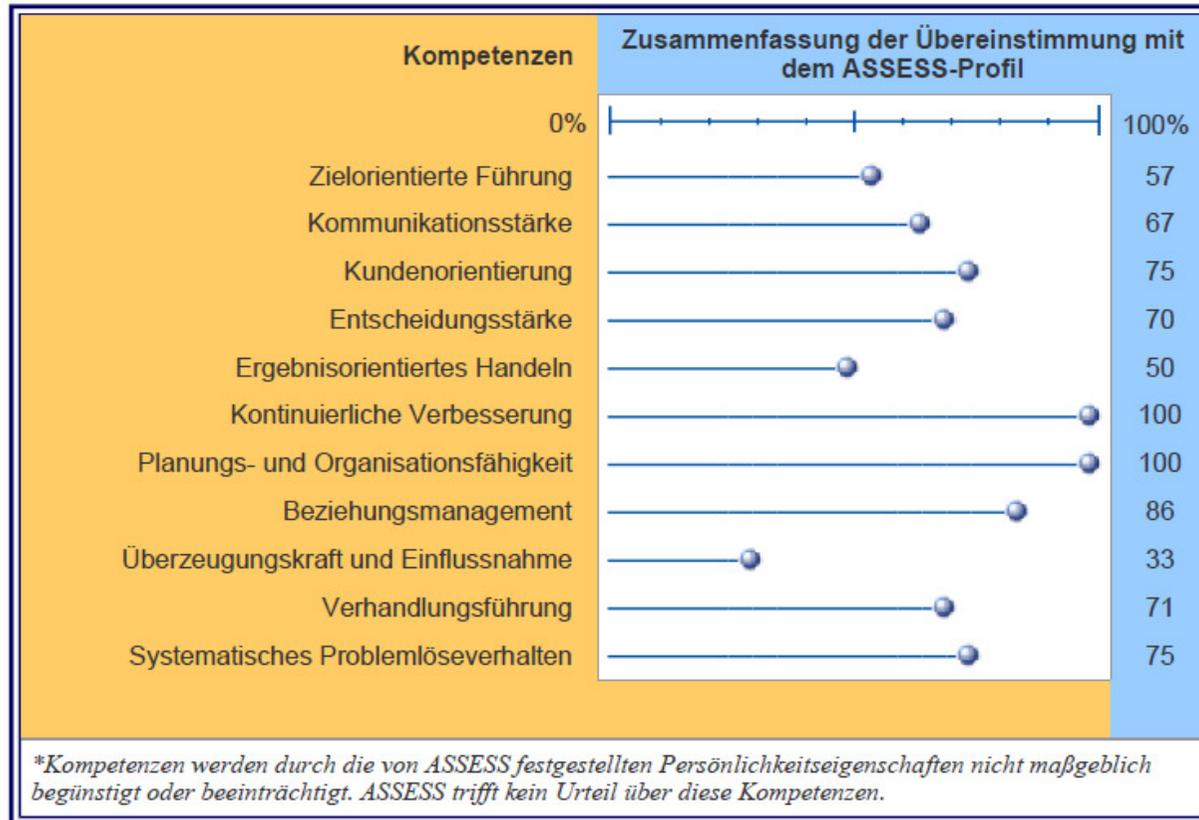
- Messung 24 angeborener, berufsrelevanter Persönlichkeitsmerkmale,
- Abgleich mit Arbeitsplatzanforderungen,
- Feedback über Stärken und Schwächen in Bezug auf das angestrebte Geschäftsfeld,
- Auswahlreport inklusive Fragen für das Bewerberinterview,
- Entwicklungsreport inklusive konkreter Entwicklungsvorschläge.



# ASSESS®-Zielgruppen



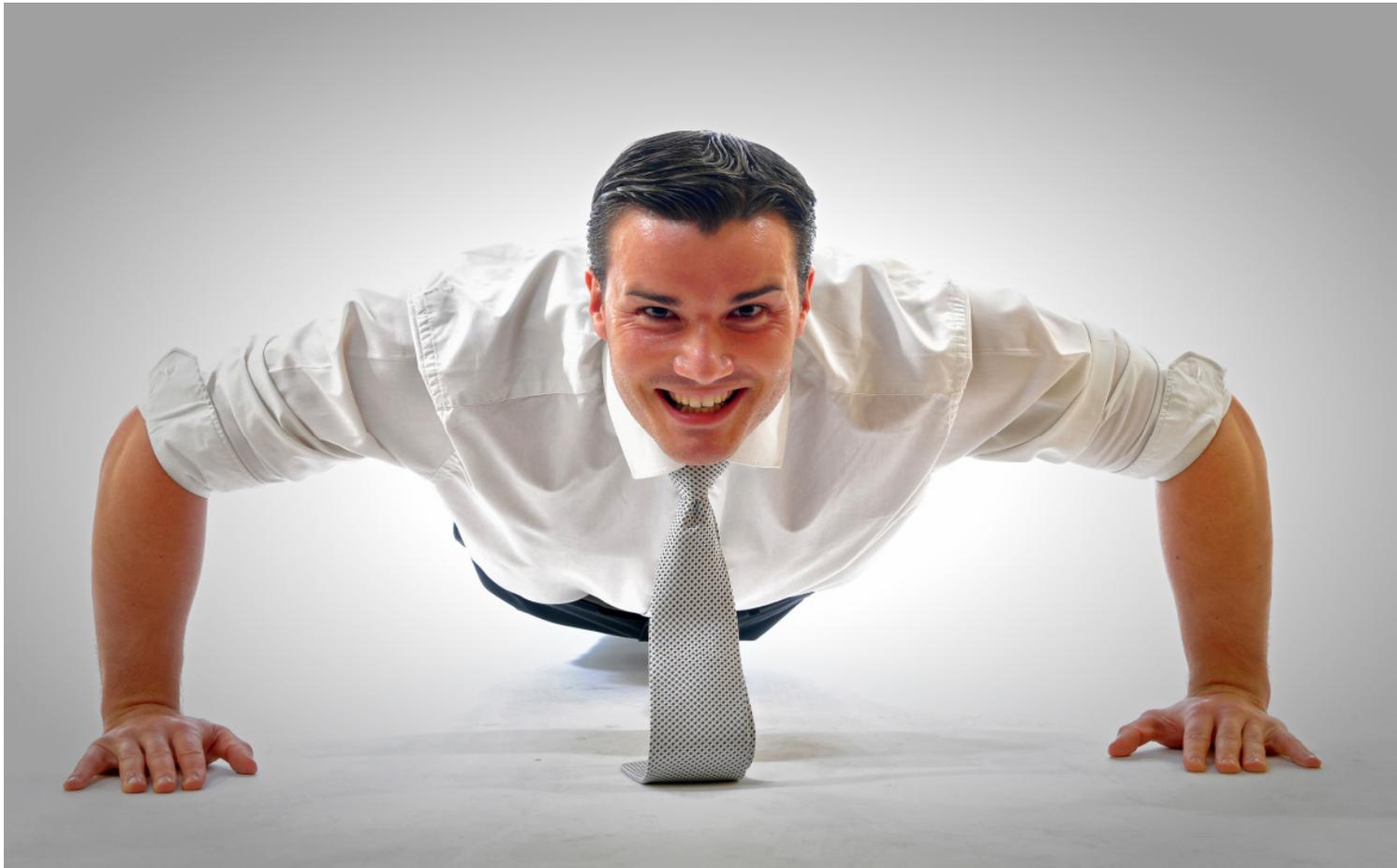
# ASSESS® Kompetenz Analyse



# Personalentwicklung



# Seminare und Trainings



# Seminare und Trainings

## Auszug aus den Seminarthemen

### **Überlegene Verkaufskompetenz:**

So gewinnen Sie jeden Kunden

### **Verkaufsstrategien:**

Mehr Aufträge zu besseren Konditionen

### **Neukundengewinnung:**

Neue Kunden soviel Sie wollen und wann Sie wollen

### **Punktlandung im Vertrieb:**

Wie Sie den Kunden zielsicher zum Auftrag führen

### **Professionell am Telefon**

gut beim Aufschließen und Abschließen

### **Mehr Erfolg auf Messen**

damit zielsicher Quantifizieren und Qualifizieren

### **Training auf dem**

„heißen Stuhl“

damit aus Wissen Können wird

### **Spezialseminare**

für Servicemitarbeiter und Monteure

## Spezielle Seminarthemen für Führungspersonen und solche die es werden wollen

### **Führungskompetenz im Verkauf**

So führen sie Ihr Verkaufsteam ziel- und ergebnisorientiert

### **Erfolgsgarant Persönlichkeit**

Der zuverlässige Weg zur persönlichen Spitzenleistung

### **Rekrutieren von Gewinner-Typen**

zielsicher und zuverlässig einstellen

<http://www.kaltenbach-training.de/seminare/>



# Förderfähig?

Die Personal-Entwicklungsmaßnahmen, Seminare und Trainings von Kaltenbach Training werden von vielen Landesförderbanken als förderfähig eingeschätzt, da damit folgendes erreicht wird:

1. Qualifizierung in Zusammenhang mit der Schaffung von Arbeitsplätzen,
2. Unterstützung von Prozessinnovationen im Unternehmen,
3. Verbesserung des unternehmerischen Denkens und Handelns von Mitarbeitern,
4. Professionalisierung des Unternehmensmanagements,
5. Erwerb interkultureller Kompetenzen und Kompetenzen im Bereich internationales Marketing.



# Mit wem arbeiten Sie zusammen?

## Ralph Guttenberger

- Dipl.-Ing. Luft- und Raumfahrttechnik
- 12 Jahre lang Jetpilot der Luftwaffe
- 27 Jahre lang Geschäftsführer vertriebsorientierter Unternehmen
- Seit 2 Jahren Kaltenbach Training
- Zertifizierter Coach zur Erhöhung der persönlichen Führungsfähigkeit (LMI)
- Akkreditierter INSIGHTS MDI® Berater, akkreditierter ASSESS® Berater
- Führungskräfte- und Vertriebstrainer
- Buchautor, Business-Speaker
- Verheiratet, drei Kinder
- Hobbys: Laufe, Bergsteigen und Fliegen



# Die Dienstleistung von Kaltenbach Training

## Ihre Fragen



Ralph Guttenberger  
Kaltenbach Training  
Juristenstraße 19  
06886 Lutherstadt Wittenberg

+49-3491-79395-0

[rguttenberger@kaltenbach-training.de](mailto:rguttenberger@kaltenbach-training.de)

[www.kaltenbach-training.de](http://www.kaltenbach-training.de)

