



Professionelle Unterstützung für Personen und Organisationen in Veränderungssituationen – Coaching für wertschätzendes Trennungsmanagement

Arbeitsverhältnisse auf Lebenszeit gehören heutzutage eher der Vergangenheit an. In Zeiten zunehmender Veränderungsdynamik in der Wirtschaft und Gesellschaft gibt es mannigfaltige Gründe, die ein Unternehmen veranlassen, sich ggf. von Mitarbeitern oder gar von ganzen Unternehmenseinheiten trennen zu müssen, wie z.B.:

- Veränderte Anforderungen an Kompetenzprofile und Aufgabenfelder
- Reorganisation und Auflösung ganzer Unternehmensbereiche
- Abbau von Hierarchieebenen und somit Wegfall von Führungs- und Fachpositionen.

Als Spezialist für die Bewältigung beruflicher Veränderungen und zur Neuorientierung beraten und unterstützen wir Führungskräfte und Unternehmen, die sich von Mitarbeitern trennen. Beiden Seiten – den Unternehmen und den uns als Klienten anvertrauten Mitarbeitern – bieten wir zielgerichtete, integrierte Lösungen für ein professionelles, wertschätzendes Trennungsmanagement.

Ziele

- *Für die beauftragenden Unternehmen* geht es oftmals darum, die Trennung einerseits wertschätzend und einvernehmlich zu realisieren und die weitergehende Begleitung der betroffenen Mitarbeiter in professionelle Hände zu geben, andererseits den Weg schnell und unkompliziert für neue strukturelle und personelle Lösungen frei zu machen.
- *Für die Klienten* ist die berufliche Neupositionierung und die Vermittlung in neue, attraktive Aufgaben das wesentliche Ziel. Die vom Unternehmen finanzierte, professionelle Hilfe für ausscheidende Mitarbeiter bezeichnen wir als unser »Placement-Coaching«, das den Klienten wirksam hilft, sich neu zu orientieren und zu positionieren.

Nutzen

Dieses Angebot kann die Trennungsgespräche erleichtern, die Kosten der Trennung senken und die Reputation bzw. das Betriebsklima (Arbeitgeberattraktivität/ Employer Branding) positiv beeinflussen und stabilisieren.

Placement-Beratungseinheiten und Angebotsformen

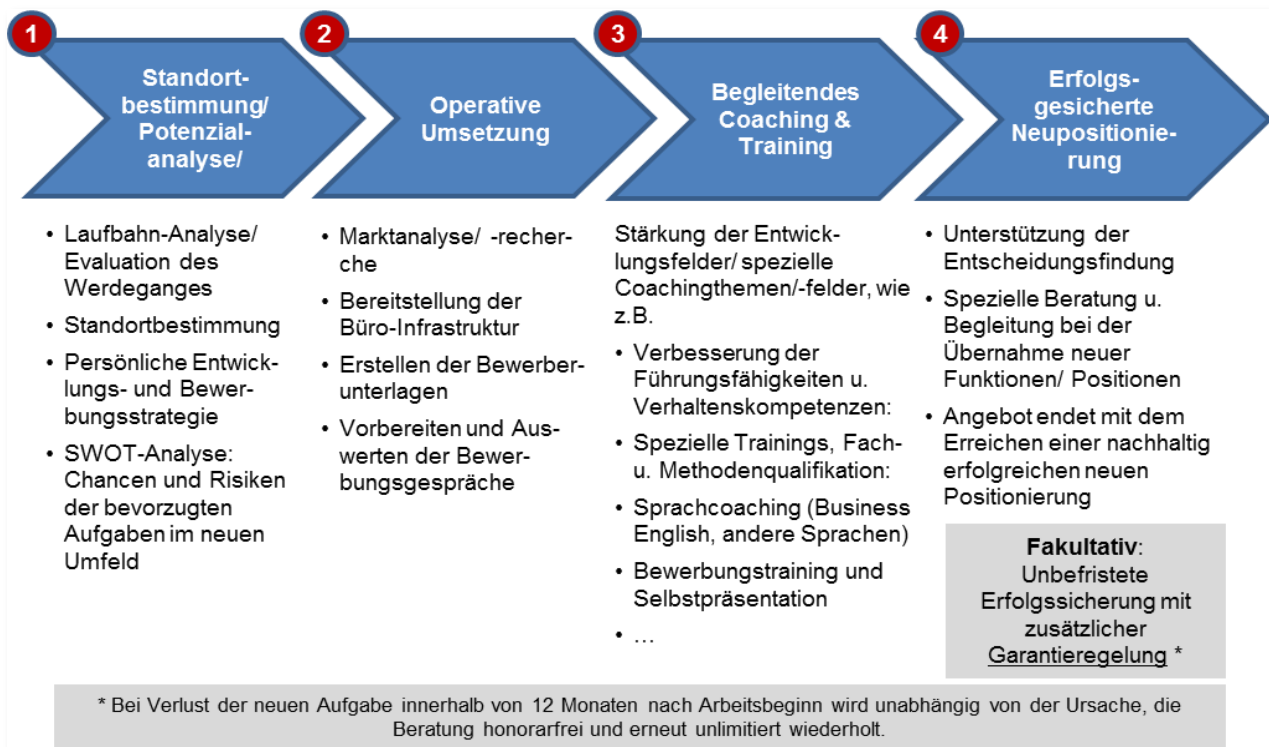
Unser Placement-Beratungsprozess ist zielführend in Phasen strukturiert (siehe Schaubild auf Seite 2), auf die Individualität des Klienten bezogen und von Leitprinzipien wie Autonomie/ Hilfe zur Selbsthilfe, strikte Diskretion/ Vertraulichkeit und gegenseitigem Vertrauen getragen. Als lebens- und führungserfahrene Coaches und Trainer zeichnen uns zugleich pragmatische Umsetzungstärke und der Blick für das Machbare aus. Die Phasen haben folgende Schwerpunkte:

- In einer *ersten Phase* geht es darum, mit den Klienten gemeinsam neue berufliche Herausforderungen bzw. Perspektiven zu erarbeiten, die zu den ermittelten Kernkompetenzen und zur Bestandsaufnahme und Evaluation des bisherigen Werdegangs passen.



- Anschließend erfolgt in einer *zweiten Phase* die Analyse und Recherche zu den realen Möglichkeiten und Marktchancen inkl. der ggf. notwendigen Erstellung neuer/veränderter Bewerbungsunterlagen und Profilpräsentationen sowie der Vorbereitung und Auswertung erster Bewerbungsgespräche für die Klienten.
- Begleitende und unterstützende Coaching- und Trainingseinheiten können nach Bedarf in der *dritten Phase* eine Stärkung der im Vorfeld ermittelten Entwicklungs- und Optimierungsfelder der Klienten erzielen.
- In der abschließenden *vierten Phase* geht es darum, die Klienten in konkreten Entscheidungssituationen für einen neuen Arbeitgeber oder eine neue, ggf. unternehmerische Aufgabe (z.B. Existenzgründung/Selbständigkeit) zu begleiten und die erfolgreiche Neupositionierung ggf. für einen definierten Zeitraum oder unlimitiert abzusichern.

Der Placement-Beratungsprozess kann zudem nach ähnlichem Phasenmodell auch auf Gruppen-Coachings angewendet werden.



Beraternetzwerk.de®
Gute Berater finden

manager lounge
Der Businessclub des manager magazins



Kontakt/Ansprechpartner
Dr. Klaus-Dieter Revermann
Managementberatung,
Training & Coaching

Schwelingstraße 2
D-48145 Münster

Phone: +49 (0) 251/ 6255267

Fax: +49 (0) 251/ 6255917

Mobile: +49(0) 170/ 8903313

E-Mail: krevermann@web.de

www.dr-revermann-managementberatung.de

