

b4b benefit
for
business

trainings seminare coachings

TRAININGS- & SEMINARKATALOG 2016/17

„Nicht nur Liebe,
sondern auch
Wissen ist eines
der Güter, welches
sich vermehrt, wenn
man es teilt.“

Nils Benit, in Anlehnung an Albert Schweitzer

Wir stellen uns vor

„benefit for business“ ist eine psychologische Unternehmensberatung mit universitärem Background und Ihr Partner rund um die Themen Personalauswahl und Personalentwicklung.

Wir bieten für Unternehmen, Teams und Privatpersonen ein ausgewähltes Spektrum von Trainings und Seminaren auf fachlich höchstem Niveau an. Unsere Kunden verbessern ihre Performance in Recruiting und Personalentwicklung, indem sie evidenzbasierte Auswahl- und Entwicklungsinstrumente effektiver einsetzen.

Grundlage unserer Arbeit ist der Transfer von der aktuellen Wissenschaft in die Praxis. Wir verstehen uns dafür als Schnittstelle und verfügen über das notwendige praktische sowie wissenschaftliche Know-how.

Wir vermitteln stets aktuelle personalpsychologische Inhalte, Theorien und Empfehlungen. Wir entlasten unsere Kunden dadurch, dass wir Ihnen die handlungsrelevante Quintessenz aus einer Fülle von wissenschaftlichen Veröffentlichungen in kompakter und verständlicher Form bieten.

Die Mitarbeiter von „benefit for business“ lehren und forschen neben ihrer Trainer- und Beratungstätigkeit weiterhin aktiv an Universitäten zu unterschiedlichen personalpsychologischen Fragestellungen. So bleiben wir stets am Puls der Zeit.

Herzliche Grüße,
Dr. Nils Benit, Prof. Dr. Andreas Mojzisch & Prof. Dr. Robin Müller

Interesse? Fragen? Anregungen?
Nehmen Sie Kontakt mit uns auf!
Telefon: 0511 / 10 56 26 74
E-Mail: info@benefit-4-business.de
www.benefit-4-business.de

Was unser Arbeitsprinzip auszeichnet

Wir sind Partner unserer Kunden

Unser Ziel sind nachhaltige Kundenbeziehungen und zufriedene Kunden. Hierfür leisten wir zuverlässig professionelle Arbeit. Unsere Kunden betrachten wir als Partner auf Augenhöhe. Wir verstehen Ihren Bedarf und richten unsere Angebote daran aus, etwa indem wir Seminarinhalte individuell anpassen.

Wir übernehmen aktiv Verantwortung

Wir beraten, geben Impulse und erarbeiten für Sie Lösungen, die sie weiter bringen. Wir verstehen uns als Gestalter und Macher. Wir bieten Ihnen maßgeschneiderte Angebote für fundierte Entscheidungen in der Personalauswahl und -entwicklung.

Wir sind motiviert und lernen

Wir arbeiten mit Engagement und Leidenschaft. Jeder unserer Mitarbeiter zeichnet sich durch Fachkenntnis und Expertise aus und bildet sich kontinuierlich weiter. So stellen wir sicher, dass wir wirksam agieren können.

Wir setzen auf Spezialisierung und Exzellenz

Wir konzentrieren uns auf ein ausgewähltes Themenspektrum aus der Personalauswahl und -entwicklung. Wir verfügen in den Bereichen Assessment Center, strukturiertes Interview, effektive sowie gesunde Führung oder auch Konfliktmanagement über herausragendes Expertenwissen und garantieren einen hohen Qualitätsstandard.

Wir sind Menschen

Wir pflegen einen wertschätzenden sowie partnerschaftlichen Umgang – mit unseren Kunden ebenso wie in unserem Team.

Unsere Leistungen im Überblick

Passende Mitarbeiter zu gewinnen und permanent zu entwickeln, stellt eine grundlegende Voraussetzung für den Geschäftserfolg und die Zukunftsfähigkeit von Unternehmensorganisationen sowie Teams dar. Dafür brauchen Sie verlässliche, wissenschaftlich erprobte Prozesse und Prinzipien ebenso wie Teams und Personen im Unternehmen, die diese Instrumente kompetent anwenden. Zur Optimierung Ihrer Personalauswahl und -entwicklung bieten wir Ihnen folgende Seminare und Trainings an:

T Trainings

- Kompetenztraining für das Assessment Center und den beruflichen Alltag
- Beobachtertraining für Assessment Center
- Interviewtraining für professionelle Bewerbungsgespräche

S Seminare

- Gesundheitsorientiertes Führen und Work-Life Balance
- Mitarbeiter erfolgreich führen I (Basis Seminar)
- Mitarbeiter erfolgreich führen II (Advanced Seminar)
- Konfliktmanagement: Kooperation statt Konflikte
- Die Kunst des Verhandels und Überzeugens

C Coachings

Ebenso bieten wir individuell abgestimmte Business Coachings an, wenn es darum geht, Ihren Entwicklungsfeldern in einem vertrauensvollen sowie kompetenten Umfeld zu begegnen.

B Beratung

Im Rahmen unserer Beratung identifizieren wir für Sie Optimierungsmöglichkeiten für Ihren gesamten Auswahlprozess hinsichtlich Validität, Akzeptanz sowie Ökonomie und berücksichtigen dabei den aktuellen Stand der Forschung.



Trainings

T Kompetenztraining für das Assessment Center & den beruflichen Alltag

Herausforderung

... für AC-Kandidaten Ein Assessment Center stellt für die meisten Bewerber eine unbekannte und mit psychischer Belastung einhergehende Prüfungssituation dar. Gleichwohl ist der Ausgang eines ACs entscheidend für die weitere berufliche Entwicklung und Karriere. Vielen Bewerbern gelingt es aus Gründen wie Nervosität, Aufgabenungewissheit oder Zurückhaltung nicht, ihr tatsächliches Potential abzurufen und zu zeigen.

... für Unternehmen AC-Kandidaten bereiten sich außerdem unterschiedlich intensiv auf die Auswahltag vor. Manche nehmen Förderseminare in Anspruch, in denen erfolgversprechende Tricks für das AC erlernt werden sollen. Manche arbeiten lediglich Ratgeber oder Lektüren durch und wiederum andere bereiten sich in keinerlei Weise vor. Diese uneinheitliche Vorbereitung beeinflusst die Verfahrensqualität gravierend und erhöht die Wahrscheinlichkeit von Personal-Fehlentscheidungen.

Ihr Benefit

Unter professioneller Durchführung von psychologischen Fachkräften werden alle gängigen AC-Aufgaben unter realen Bedingungen durchlaufen. Hauptanliegen ist die Weiterentwicklung von Handlungskompetenzen, die sowohl in der AC-Prüfungssituation als auch im beruflichen Alltag abgerufen werden können.

Inhalte

- Einführung in das Konzept Assessment Center (Ursprung, Aufgaben, Kriterien)
- Einführung in den Beobachtungs- und Bewertungsprozess
- Einführung in AC-relevante psychologische Effekte
- Erprobung aller AC-Aufgaben unter realen Bedingungen (Selbstpräsentation, Rollenspiel, Fallstudie, Gruppendiskussion, Tests, Interview)
- Allen Aufgaben geht ein fundierter theoretischer Input voraus
- Gruppenfeedback nach jeder Aufgabe sowie ein individuelles Kurzgutachten dienen der Reflexion und Weiterentwicklung

Zielgruppe

Teamleiter, Projektleiter, Fach- und Führungskräfte sowie Anwärter aller Ebenen für Führungspositionen, Hochschulabsolventen, Trainees, interne und externe Bewerber mit oder ohne Berufserfahrung, die sich einem Assessment-Center, Management-Audit oder einer Potenzialanalyse unterziehen müssen.

Methoden

Die Trainingsinhalte werden durch fundierte Theorieinputs, praktische Übungen, Rollenspiele und Feedbackrunden anschaulich und praxisnah vermittelt. Theorie- und Praxisphasen wechseln sich somit im Training ständig ab.

T Beobachtertraining für Assessment Center

Herausforderung

Das AC-Beobachterteam besteht oftmals aus Personalverantwortlichen oder Führungskräften, die relevante Fachkenntnis für die zu besetzende Position besitzen sowie die Unternehmenskultur kennen. Allerdings weisen sie meist weniger Erfahrung mit dem Einsatz eignungsdiagnostischer Verfahren auf.

Beobachtertrainings, in denen ausschließlich Information vermitteln werden, erwiesen sich als wenig gewinnbringend. Als zielführend gilt hingegen die Entwicklung einer Beobachtungsfähigkeit nach Anforderungen oder auch eine ausgeprägte Differenzierfähigkeit (Frame-of-Referencies).

Ihr Benefit

Im Rahmen dieses Beobachtertrainings werden sowohl grundsätzliche Aspekte der Verhaltensbeobachtung und -beurteilung thematisiert als auch spezifische Fähigkeiten zur qualifizierten Urteilsbildung erprobt. Es wird ein umfassender Einblick in die Thematik der verhaltensbasierten Bewertung im AC geleistet, die anhand zahlreicher praktischer Übungen vertieft werden.

Ziel stellt die Vermittlung sowie das praktische Aneignen des fachlichen Know-Hows für einen erfolgreichen Beobachtungs- sowie Beurteilungsprozess im Rahmen eines ACs dar.

Zielgruppe

AC-Beobachter und -Moderatoren (Personalverantwortliche, Führungskräfte oder Mitarbeiter) im Vorfeld der Durchführung eines Assessment-Center, Management-Audit oder einer Potenzialanalyse.

Inhalte

- Einführung in das Konzept Assessment Center und alle gängigen Übungen
- Wahrnehmungsfehler und Verzerrungen (psychologische Effekte)
- Das Anforderungsprofil als Basis des AC
- Von der Beobachtung zur Bewertung
- Transfer von Anforderungsdimensionen auf die Verhaltensebene
- Erprobung von Ratingskalen, Beobachtungs- und Bewertungsbögen
- Das Feedbackgespräch
- Videobasierte Übungen
- Reflexion persönlicher Beurteilungstendenzen

Methoden

Im Rahmen dieses Trainings werden unterschiedliche Methoden zur Vermittlung und Festigung der Inhalte verwendet. Der Theorieinput wird durch fundierte Vorträge sichergestellt und durch praktische Trainingseinheiten ergänzt.

Videoanalysen, simulierte Feedbackgespräche sowie die Anwendung von Rating-Skalen und Protokollbögen unterstreichen die praxisorientierte Ausrichtung.

T Interviewtraining für professionelle Bewerbungsgespräche

Herausforderung

Unstrukturierte Interviews weisen einen mangelnden Anforderungsbezug der Fragen auf und unterliegen bedeutsamen Wahrnehmungstäuschungen sowie Beurteilungstendenzen. Strukturierte Interviewformen überzeugen hingegen aufgrund ihrer anforderungsbezogenen Fragen sowie eindeutigen Auswertungsregeln.

Durch diese Standardisierung wird eine Vergleichbarkeit unterschiedlicher Gespräche sichergestellt, die zur Fairness- und Vorhersageerhöhung maßgeblich beiträgt.

Ihr Benefit

Im Rahmen dieses Interview-Trainings werden sowohl grundsätzliche Aspekte der Gesprächsführung thematisiert als auch spezifische Fähigkeiten zur Durchführung eines strukturierten Interviews erprobt.

Ziel stellt die Vermittlung sowie das praktische Aneignen des fachlichen Know-Hows für die Durchführung und Auswertung eines strukturierten Interviews dar.

Zielgruppe

Führungskräfte, Personalverantwortliche oder Mitarbeiter, die Ihre Gesprächsführungskompetenz im Rahmen von Auswahl- bzw. Bewerbungsgesprächen weiterentwickeln möchten.

Inhalte

- Einführung in das Konzept strukturiertes Interview
- Wahrnehmungsfehler und Verzerrungen (psychologische Effekte)
- Das Anforderungsprofil als Basis eines Interviewleitfadens
- Bewertungsbögen
- Gesprächsführung
- Von der Frage zur Bewertung
- Das Feedbackgespräch
- Videobasierte und reale Übungen mit individueller Bewertung

Methoden

Wir bearbeiten die Trainingsinhalte anschaulich, praxisnah und aktivierend. Freuen Sie sich auf fundierte Vorträge, praktische Trainingseinheiten sowie Diskussionsrunden. Videoanalysen, simulierte Feedbackgespräche sowie die Anwendung von Rating-Skalen und Protokollbögen unterstreichen die praxisorientierte Ausrichtung.



Seminare

S Gesundheitsorientiertes Führen und Work-Life-Balance

Herausforderung

Die Vereinbarkeit von Arbeit und Privatleben wird zunehmend für Mitarbeiter zum bedeutsamen Faktor für ihre Leistungsfähigkeit und ihr Wohlbefinden. Dieses Gleichgewicht kann nur geschaffen werden, wenn Unternehmen und Führungskräfte ihre Mitarbeiter bei dem Umgang mit beruflichen Anforderungen und dem Ausbau von persönlichen Ressourcen unterstützen.

Eine weitere aktuelle Herausforderung unserer Arbeitswelt ist in den heutigen Arbeitsbedingungen zu sehen, die ein Übermaß an Leistungsbereitschaft, Flexibilität und Rund-um-die-Uhr-Verfügbarkeit abverlangen. Aus Arbeit schöpfen wir Befriedigung, Kreativität und ein Leben in Wohlstand. Aber sie kann auch krank machen. Wahrgenommener Leistungsdruck sowie Konflikte am Arbeitsplatz begünstigen Krankheiten wie Depression und Burn-out.

Ihr Benefit

In diesem Seminar lernen Sie auf Basis der wissenschaftlichen Befundlage aktueller Modelle und Konzepte, wie eine erfolgreiche „Work-Life-Balance“ erreicht und „Stress & Burn-out“ am Arbeitsplatz entgegengewirkt werden kann. Die praxisnahe Ausrichtung unterstützt Sie bei der systematischen Gestaltung und praktischen Umsetzung der Inhalte in Ihren Berufsalltag. Ziel stellt die Optimierung Ihrer Zeit- und Ressourcenverteilung zur Reduzierung beruflicher und privater Konfliktpotentiale sowie die Erhöhung einer gesundheitsförderlichen Führungskompetenz dar.

Zielgruppe

Teamleiter, Projektleiter, Fach- und Führungskräfte aller Ebenen mit Personalverantwortung, die ihre spezifische Teamleadership-Kompetenz im Bereich gesundheitsorientiertes Führen ausbauen möchten.

Inhalte

- Vorstellung aktueller gesundheitspsychologischer Konzepte
- Rahmenbedingungen zur Implementierung von Work-Life-Balance
- Instrumente zur Erfassung von Work-Life-Balance
- Was sind individuelle und organisationsbedingte Stressauslöser?
- Stress und die Rolle der Führungskraft
- Was sind Entstehungsfaktoren von Burn-out?
- Wie erkenne ich Burn-out und Depressionen?
- Welche Möglichkeiten der Selbstfürsorge hat der Einzelne?
- Wie setze ich Gesundheitsförderung im Betrieb um?

Methoden

Die Seminarinhalte werden praxisbezogen und anschaulich bearbeitet. Freuen Sie sich auf eine abwechslungsreiche Folge von fundierten Vorträgen, praktischen Übungen und Gruppendiskussionen.

S Mitarbeiter erfolgreich führen I (Basis Seminar)

Herausforderung

Führungskräfte stellen einen bedeutsamen Faktor sowohl für den finanziellen Erfolg als auch für die Organisationskultur bzw. das Organisationsklima dar. Aktuelle Konzepte und deren empirische Befunde belegen, dass wichtige Techniken der Mitarbeiterführung sich im Führungsalltag als nützlich und unerlässlich erwiesen haben.

Ebenso stellen Mitarbeitergespräche den zentralen kommunikativen Ort dar, in welchem die Leistung und das Wohlbefinden der Beschäftigten reflektiert wird. Diese sensible und bedeutsame Gesprächsvariante sollte motivierend, nachhaltig und wirksam gestaltet sein und bedarf einer angemessenen Kommunikationskompetenz.

Ihr Benefit

In diesem Seminar lernen Sie auf Basis der wissenschaftlichen Befundlage aktueller Modelle und Konzepte der Mitarbeiterführung kennen und wie Mitarbeitergespräche nachhaltig geführt werden. Die praxisnahe Ausrichtung unterstützt Sie bei der systematischen Gestaltung und praktischen Umsetzung der Inhalte in Ihren Berufsalltag.

Ziel stellt die Optimierung Ihrer Teamleadership-Kompetenz dar, so dass Sie typische und herausfordernde Führungssituationen souverän meistern werden.

Zielgruppe

Teamleiter, Projektleiter, Fach- und Führungskräfte aller Ebenen mit Personalverantwortung, die ihre spezifische Teamleadership-Kompetenz im Alltag durch geeignete (Gesprächs-) Techniken und Strategien ausbauen möchten.

Inhalte

- Grundlagen der Mitarbeiterführung
- Führungsmodelle und aktuelle Trends der Führungsforschung
- Führen durch Emotionen und Sinnstiftung (Transformationale Führung; Ethische & authentische Führung)
- Psychologisches Basiswissen für optimale Führung in den Bereichen Motivation, Attribution, Konfliktmanagement, Gesundheit und Selbstmanagement
- Kommunikationsmodelle und Methoden für erfolgreiche Kommunikation
- Feedback (JoHaRi Fenster)
- Ablauf und Durchführung nachhaltiger Mitarbeitergespräche
- Unterschiedliche Gesprächsformen und ihre Besonderheiten
- Implementierung und Evaluation von Mitarbeitergesprächen

Methoden

Die Seminarinhalte basieren auf aktuellen und wissenschaftlich fundierten Inhalten, die anschaulich und praxisnah vermittelt werden. Freuen Sie sich auf eine abwechslungsreiche Abfolge von fundierten Theorieinputs, praktischen Übungen, Rollenspielen und Gruppendiskussionen.

S Mitarbeiter erfolgreich führen II (Advanced Seminar)

Herausforderung

Die optimale Förderung, Lenkung und Koordination der Mitarbeiterpotenziale lässt sich über Vereinbarungen von Leistungszielen realisieren. Die individuelle Fokussierung des Potentials stärkt jeden Mitarbeiter und trägt zusätzlich zum Erreichen der übergeordneten Unternehmensziele bei. Hinzu optimiert eine systematische Einschätzung der Mitarbeiterleistungen die Unternehmensproduktivität. Leistungsbeurteilungen sind ebenso für die Mitarbeiter interessant und gewinnbringend. So erfahren diese, wo sie aktuell stehen und welche Entwicklungsmöglichkeiten sie besitzen.

Ihr Benefit

In diesem Seminar lernen Sie auf Basis der wissenschaftlichen Befundlage, wie Sie Zielvereinbarung eindeutig formulieren und Leistungsbeurteilungen überprüfbar machen.

Die praxisnahe Ausrichtung unterstützt Sie bei der systematischen Gestaltung und praktischen Umsetzung der Inhalte in Ihren Berufsalltag.

Ziel stellt die Optimierung Ihrer Teamleadership-Kompetenz im Bereich der Zielvereinbarung und Leistungsbeurteilung zur Vermittlung von Leistungszielen und deren Überprüfung dar.

Zielgruppe

Teamleiter, Projektleiter, Fach- und Führungskräfte aller Ebenen mit Personalverantwortung, die ihre Zielvereinbarung eindeutig formulieren und überprüfbar machen möchten.

Inhalte

- Entwicklung und Vermittlung von Zielen
- Zielbindung und ihre Determinanten
- Überprüfung und Bewertung von Zielvereinbarungen
- Zielvereinbarungsgespräche zur Förderung von Individualleistung
- Feedback: Regeln, Möglichkeiten und mögliche Reaktionen
- Modelle der Leistungsbeurteilung
- Leistungsbeurteilungsinstrumente in der Praxis
- Verfahren der kriterien-, norm- und zielorientierten Leistungsbeurteilung

Methoden

Freuen Sie sich auf eine abwechslungsreiche Abfolge von fundierten Inhalten, praktischen Übungen, Filmen, Erfahrungsaustauschen und Rollenspielen. Die Seminarinhalte werden praxisnah und anschaulich vermittelt, so dass Sie die Inhalte direkt in Ihre Praxis transferieren können.

S Konfliktmanagement: Kooperation anstatt Konflikte

Herausforderung

Damit Eskalationen und Energieverluste die Produktivität nicht zerschlagen, sollten Führungskräfte und Teams Konflikte als diese erkennen, konstruktiv nutzen und durch geeignete Strategien in positive sowie produktive Bahnen lenken. Bei schwerwiegenden beruflichen Konflikten stellt die Mediation ein geeignetes Verfahren zur außergerichtlichen Lösungsfindung dar. Indem die Tiefenstruktur des Konflikts analysiert wird, kann gemeinsam eine für beide Parteien faire Win-Win-Lösung erlangt werden.

Ihr Benefit

In diesem Seminar lernen Sie auf Basis der wissenschaftlichen Befundlage aktueller Modelle und Konzepte kennen, die eine strukturierte sowie lösungsorientierte Vorgehensweise in betrieblichen Konfliktsituationen ermöglichen.

Die praxisnahe Ausrichtung unterstützt Sie bei der systematischen Gestaltung und praktischen Umsetzung der Inhalte in Ihren Berufsalltag.

Ziel stellt die Optimierung einer zielorientierten Lösungskompetenz dar, so dass auch in herausfordernden Konfliktsituationen Probleme innovativ genutzt sowie konstruktiv gelöst werden.

Zielgruppe

Teams oder deren Teamleiter, Projektleiter, Fach- und Führungskräfte aller Ebenen mit Personalverantwortung, die Konflikte in Ihrem Team vorbeugen und Kooperationsverhalten stärken möchten.

Inhalte

- Konfliktenstehung, -wahrnehmung und Analyse von Konfliktsituationen
- Konfliktdynamik: Das Neun-Stufen-Modell nach Glasl
- Konflikt-handhabungsstile
- Konfliktarten: Verteilungs-, Ziel- und Rollenkonflikte
- Konfliktkonstellationen (in Gruppen, zwischen Gruppen, mit Vorgesetzten)
- Konfliktverhalten (Dual Concern Model)
- Interventionsmöglichkeiten zur Konflikt-handhabung
- Umgang mit schwierigen Teammitgliedern
- Grundlagen der Wirtschaftsmediation
- Harvard-Verhandlungsmodell
- Verbale und nonverbale Kommunikation

Methoden

Das Seminar basiert auf aktuellen und wissenschaftlich fundierten Inhalten, die praxisnah und verständlich vermittelt werden. Freuen Sie sich zusätzlich auf praktische Übungen, Erfahrungsaustausche und Diskussionsrunden.

S Die Kunst des Verhandeln und Überzeugens

Herausforderung

Erfolgreiches Verhandeln bedarf einer genauen Situationsanalyse, einer wohlüberlegten Strategie und einer differenzierten Wahrnehmung der gemeinsamen Interaktion. Ein kooperativer Stil und eine nachhaltige sowie faire Grundhaltung liefern die Basis für wirksame Überzeugungsprozesse auf Mitarbeiter- sowie Kundenebene.

Ihr Benefit

In diesem Seminar lernen Sie auf Basis der wissenschaftlichen Befundlage aktueller Modelle, Konzepte und Theorien kennen, die Ihnen dabei helfen werden, Verhandlungssituationen souverän zu meistern.

Die praxisnahe Ausrichtung unterstützt Sie bei der systematischen Gestaltung und praktischen Umsetzung der Inhalte in Ihren Berufsalltag.

Ziel stellt die Optimierung der Verhandlungskompetenz dar, indem Überzeugungsstrategien und Methoden zum Umgang mit konträren Ansichten vermittelt werden.

Zielgruppe

Teams oder deren Teamleiter, Projektleiter, Fach- und Führungskräfte aller Ebenen, die ihre Überzeugungs- und Verhandlungs-Kompetenz im Berufsalltag ausbauen möchten.

Inhalte

Die Kunst des Überzeugens

- Warum es sich lohnt, unerschämte Forderungen zu stellen
- Warum Sie den Herdeneffekt nutzen sollten
- Warum Sie Schwächen zugeben sollten
- Wie Ihnen ein kleines Commitment weiter hilft
- Warum Sie Ihren Kunden einen Vorsprung geben sollten
- Warum Verluste mehr bewirken als Gewinne

Berufliches Verhandeln

- Modelle und Theorien des Verhandeln
- Der Verhandlungsprozess (Vorbereitung, Durchführung, Nachbereitung)
- Gedanken und Eindrücke des Gegenübers beim Verhandeln und Überzeugen
- JoHaRi Fenster
- Dual Concern Model
- Sachbezogenes Verhandeln nach dem Harvard Prinzip

Methoden

Die Seminarinhalte werden praxisnah sowie aktivierend vermittelt und basieren auf aktuellen und wissenschaftlich fundierten Inhalten. Die Themen werden anschaulich und verständlich durch Theorieinputs, Erfahrungsaustausche, Gruppendiskussionen und praktische Übungen vermittelt.



C Coachings

C Business Coaching

Herausforderung

Die Anforderungen an Management-, Fach- und Führungskräfte sind in der heutigen Arbeitswelt aufgrund herausfordernder Unternehmensziele mit häufig wechselnden Rahmenbedingungen und gestiegenen Erwartungshaltungen enorm. Unsere individuell abgestimmten Business Coachings stellen einen erfolgreichen Weg dar, wenn es darum geht, Ihren Entwicklungsfeldern in einem vertrauensvollen sowie kompetenten Umfeld zu begegnen.

Ihr Benefit

Gemeinsam identifizieren wir im Coachingprozess Entwicklungsfelder und schaffen dort Veränderungen, wo Sie es sich wünschen. Der grundsätzliche Prozess umfasst die Phasen der Problemwahrnehmung, Problemanalyse, Lösungsorientierung/-fokussierung, Umsetzung und Evaluation. Ziel stellt die Identifizierung und Stärkung von Faktoren dar, die für Ihren persönlichen Entwicklungsprozess bedeutsam sind. Sie lernen neue Perspektiven kennen, erkennen alternative Handlungsmöglichkeiten und erhöhen den Grad Ihrer Selbstwirksamkeit.

Zielgruppe

Teams oder deren Teamleiter, Projektleiter, Fach- und Führungskräfte aller Ebenen, die ihre Überzeugungs- und Verhandlungs-Kompetenz im Berufsalltag ausbauen möchten.

Im Mittelpunkt steht

- Ein ganzheitlicher Ansatz
- Eine individuelle Ausrichtung
- Zukunfts- und Lösungsorientierung
- Stärkung Ihrer Persönlichkeit und Resilienz
- Ein souveränes Zeit- und Selbstmanagement
- Umgang mit beruflichen Herausforderungen und Krisen
- Eine erfolgreiche Gestaltung Ihrer beruflichen Zukunftsperspektive
- Erhaltung und Erhöhung Ihrer Motivation und Handlungsfähigkeit
- Ein hoher Praxiswert der Maßnahmen

Methoden

Die Coachings basieren auf einer Vielzahl anerkannter Methoden und wissenschaftlicher Verfahren, die je nach Ausgangssituation und individueller Absprache zum Einsatz kommen können.



B Beratung

B Beratung

Herausforderung

Passende Mitarbeiter im Auswahlprozess zu identifizieren, stellte schon immer eine grundlegende Voraussetzung für den Geschäftserfolg und die Zukunftsfähigkeit von Unternehmen dar. Vor dem Hintergrund einer rasant steigenden Veränderungsdynamik mit ihren wachsenden Herausforderungen für Unternehmen und dem parallel abnehmenden Angebot an verfügbaren Fach- und Führungskräften nimmt die Bedeutung einer fundierten Eignungsdiagnostik weiter zu. Aufgrund der veränderten Kräfteverhältnisse auf vielen Arbeitsmärkten müssen sich Unternehmen zunehmend an den Wünschen und Bedürfnissen der Talente orientieren. Dieser Trend rückt neben der Vorhersagekraft von eignungsdiagnostischen Verfahren auch deren Akzeptanz aus Kandidatensicht ins Zentrum der Entscheidungsfindung, ob ein Verfahren in der Unternehmenspraxis eingesetzt wird oder nicht.

Ihr Benefit

Dank unserer Analyse identifizieren Sie Optimierungsmöglichkeiten für Ihren gesamten Auswahlprozess. Denn oftmals ist ein Blick von außen (Metaperspektive) notwendig, um bisherige Strukturen des Auswahlprozesses objektiv zu bewerten und Verbesserungsmöglichkeiten zu erkennen.

Im Mittelpunkt unserer Analyse stehen folgende Fragen

- Genügt Ihr Auswahlverfahren wissenschaftlichen Empfehlungen?
- Wie können Sie den Vorauswahl- und Recruitingprozess optimieren?
- Akzeptieren Bewerber Ihr Auswahlverfahren?
- Wie messen Sie die Qualität Ihres Auswahlverfahrens?
- Bietet sich der Einsatz von Persönlichkeits- und/ oder Intelligenztests im Auswahlprozess an?
- Sind die von Ihnen eingesetzten Interviews zielführend im Sinn einer wissenschaftlich fundierten Eignungsdiagnostik?

Methoden

Mit unserer Hilfe verbessern Sie ihre Performance im Recruitingprozess, indem sie evidenzbasierte Auswahlinstrumente effektiver einsetzen. Wir berücksichtigen bei unseren Empfehlungen stets den aktuellen wissenschaftlichen Stand.

Platz für Notizen

	Dauer	Kosten
Trainings		
Kompetenztraining für das Assessment Center und den beruflichen Alltag	2 Tage	980,00 € pro Person
Beobachtertraining für Assessment Center	1 Tag	580,00 € pro Person
Interviewtraining für professionelle Bewerbungsgespräche	1 Tag	580,00 € pro Person
Seminare		
Gesundheitsorientiertes Führen und Work-Life Balance	2 Tage	980,00 € pro Person
Mitarbeiter erfolgreich führen I (Basis Seminar)	2 Tage	980,00 € pro Person
Mitarbeiter erfolgreich führen II (Advanced Seminar)	2 Tage	980,00 € pro Person
Konfliktmanagement: Kooperation statt Konflikte	2 Tage	980,00 € pro Person
Die Kunst des Verhandeln und Überzeugens	2 Tage	980,00 € pro Person
Coachings und Beratung		
Da die Business Coachings sowie Beratungen stets individuell auf Ihre Wünsche, Vorstellungen und Bedürfnisse ausgerichtet werden, kann der Umfang variieren. Wenn Sie Interesse an einem individuellen Angebot haben, sprechen Sie uns einfach an. Wir erstellen Ihnen ein individuelles Angebot für Ihr Anliegen!		

Hinweis: Gemäß § 4 Nr. 21 UStG sind unsere Leistungen umsatzsteuerfrei.

Jetzt beraten lassen und buchen

Gerne informieren und beraten wir Sie persönlich.



Dr. Nils Benit



**Prof. Dr.
Robin Müller**



**Prof. Dr.
Andreas Mojzisch**

Wedemeyerstraße 16
30173 Hannover
T 0511 / 10 56 26 74
M 0179 / 45 84 365
info@benefit-4-business.de

Frühbucherrabatte für Privatpersonen

Sie sparen 10% des regulären Beitrags, wenn Sie sich bis zwei Monate vor dem Veranstaltungstermin anmelden.

Großkundenrabatte

Sprechen Sie uns an, wenn Sie ein oder mehrere Training(s) bzw. Seminar(e) ausschließlich für Ihre Mitarbeiter durchführen lassen möchten. Auch Inhouse Veranstaltungen sind nach Absprache möglich.

Für Unternehmen evaluieren wir individuell die in Anspruch genommenen Trainings. Mittels telefonischer oder persönlicher Rückmeldung an den Auftraggeber kann der Mehrwert abgeschätzt und potentielle Nachfolmaßnahmen gemeinsam abgestimmt werden.

benefit for business

Dr. Nils Benit
Prof. Dr. Andreas Mojzisch
Prof. Dr. Robin Müller

Wedemeyerstraße 16
30173 Hannover

info@benefit-4-business.de
www.benefit-4-business.de

T 0511 / 10 56 26 74
M 0179 / 45 84 365



Impressum

Geschäftsführer: Dr. Nils Benit
nils.benit@benefit-4-business.de
Finanzamt Hannover-Süd
Steuernummer: 2610316725

Rechtshinweis:

Alle Rechte vorbehalten. Die Verwendung der Texte und Bilder – auch auszugsweise – ist ohne schriftliche Genehmigung nicht gestattet.