

## Managen Sie Ihre Beziehungen

Nach der „Gallup-Studie 2010“ sind ca. 13 % der Mitarbeiter Leistungsträger mit hoher emotionaler Bindung.

In der Mehrzahl der Unternehmen hat jeder fünfte Mitarbeiter bereits emotional gekündigt, 66 % machen Dienst nach Vorschrift.

Konsequenzen sind:

- ▶ Hohe Ausfallzeiten (Krankheit)
- ▶ Hohe Fluktuation
- ▶ Niedrige Innovationsquote

Für Unternehmen und Volkswirtschaft entstehen hohe Folgekosten.

Neben allen unternehmerischen Kennzahlen und Zielen sind Mitarbeiter und Kunden Menschen. Optimieren Sie Ihren Unternehmenserfolg durch gesundes und modernes Beziehungsmanagement.

Wir analysieren, beraten mit dem Blick von außen und fördern Ihre Zielerreichung.

**Verschenken Sie kein Geld,  
das Land NRW fördert Ihren Erfolg**

## Für Ihren Erfolg

Wir stärken Potentiale, Beziehungen und die Identifikation mit Ihrem Unternehmen:



### Barbara Grau

Diplombetriebswirtin, Business-Coach EBS, 15 Jahre Führungserfahrung in Teams mit bis zu 300 MA, Vertriebsleiterin. Praxis-Workshops für Führung, Coaching, Moderation, Interim-Management Personal/Vertrieb.



### Ralf Drittnert

DV-Kaufmann, 25 Jahre Erfahrung in Konzeption und Durchführung handlungsorientierter Trainings. Kfz-Mechaniker. Führungskräfte-Training für Linienmeister, Vorarbeiter, Schichtführer... Multiplikatoren-Training

**DRITTNER CONSULT**

Profiling · Beratung · Training · Coaching

Hambuchener Straße 17 · 53809 Ruppichteroth  
info@drittner.de · Fon/Fax 0 22 95 - 9 09 99 37  
Mobil 0171/7 44 22 13 · www.drittner.de

# Personal- und Unternehmens-Entwicklung



**Strategien finden  
Identifikation stärken  
Ziele erreichen**

**Wir bieten messbaren Erfolg**

## Ihr Nutzen

### Wir decken Ihre Potentiale auf und helfen diese zu entwickeln!

Sie erreichen:

- ▶ Mehr Umsatz
- ▶ Begeisterte Kunden
- ▶ Neue Märkte
- ▶ Motivierte Mitarbeiter
- ▶ Optimierte Arbeitsabläufe
- ▶ ...

### Training:

handlungsorientierte Praxistrainings für neue und erfahrene Führungskräfte, Umgang mit Kritik/Beschwerden, Kunden begeistern, Multiplikatoren-Training, Coaching

### Beratung:

SWOT-Analyse, Potentialberatung, Handlungsplan, Begleitung bei der Umsetzung.

## Potentialberatung NRW

### Förderung on top

Unterstützte Ziele:

- ▶ Einführung innovativer Verfahren
- ▶ Orientierung hin zu neuen Märkten
- ▶ Gestaltung und Steuerung von Abläufen und Strukturen im Betrieb
- ▶ Optimale Gestaltung von Arbeitsumfeld und Arbeitsbedingungen
- ▶ Betriebliche Gesundheitsförderung
- ▶ Einsatz flexibler Arbeitszeitmodelle
- ▶ Vorausschauende Personalentwicklung, Qualifizierung und Fachkräftebedarf
- ▶ Ausgewogene Altersstruktur
- ▶ ...



Die Potentialberatung unterstützt Unternehmen bei der Sicherung und dem Ausbau von Wettbewerbsfähigkeit und Beschäftigung.

Dies erfolgt, unter Beteiligung der Mitarbeiter, über eine Stärken-/Schwächen-Analyse, einer Ermittlung der Ziele und Erfolgspotentiale, der Entwicklung eines Handlungsplanes und Einleitung/Begleitung der ersten Umsetzungsschritte in den Handlungsfeldern:

1. **Arbeitsorganisation**
2. **Kompetenzentwicklung durch berufliche Weiterbildung**
3. **Gesundheit am Arbeitsplatz**

### Förderung:

50 % für bis zu 15 Beratertage.

### Voraussetzungen:

KMU älter als 5 Jahre und mit mindestens einem bis max. 250 sozialversicherungspflichtigen Beschäftigten, 100 % Beraterpräsenz vor Ort unter Beteiligung der Mitarbeiter.