

Skill Analysis (Potenzialanalyse)

Beschreibung:

Mit **Skill Analysis** erhalten Sie Transparenz über die Fähigkeiten und Motivation jedes einzelnen Mitarbeiters. So schaffen Sie eine solide Basis, um die Vertriebsqualität Ihres Unternehmens deutlich zu verbessern. People at Work bietet Ihrem Unternehmen durch systematische Analysen und Auswertungen eine fundierte Grundlage, um die Potenziale Ihrer Mitarbeiter zu optimieren. **Skills Analysis** unterstützt das Management bei der wichtigsten Führungsaufgabe – die richtigen Personalentscheidungen zu treffen. Nicht optimal eingesetzte Mitarbeiter kosten Geld und bringen nicht die mögliche Leistung. Mit **Skills Analysis** schaffen Sie Transparenz: Sie treffen die richtigen Personalentscheidungen, schöpfen die Potenziale Ihrer Mitarbeiter optimal aus und erhöhen so den Erfolg Ihres Unternehmens.

Ziel:

Bei allen Personalentscheidungen sind Sie auf der sicheren Seite, da Sie Fähigkeiten und Knowhow Ihrer Mitarbeiter exakt einschätzen können. Wenn Sie in folgenden Bereichen konkreten Handlungsbedarf haben, ist **Skill Analysis** die richtige Lösung für Sie:

- Stellen neubesetzen;
- Assessment Center;
- Interne Stellen um- oder neubesetzen;
- Mitarbeiter fördern
- Career Counseling;
- Post Merger Aktivitäten;
- Stellen abbauen („Safe the right“);
- Unternehmensstrategie ändern (z. B. Wechsel vom Produkt- zum Lösungs- und Service-Vertrieb).

Inhalte:

Die Methode **Skills Analysis** geht strukturiert vor: Zunächst wird die Kundensituation exakt analysiert. Auf Basis dieser Ergebnisse passen die Experten von People at Work das weitere Verfahren individuell an die Zielsetzung und die Gegebenheiten des Unternehmens an. Dafür entwickelt **Skill Analysis** passgenaue Vorschläge, um die Leistungsträger im Unternehmen zielgerichtet und optimal weiterzuentwickeln. Die Analyse findet in aller Regel in den Räumlichkeiten des Kunden statt. Grundlage dafür bildet ein Vier-Augen-Gespräch zwischen einem Berater von People at Work und dem Mitarbeiter. Unsere Experten zeigen auf Basis ihrer langjährigen Erfahrung an dieser Stelle viel Sensibilität, vermitteln und transportieren Verständnis. Darüber hinaus bauen sie Ängste und Hemmnisse ab, die unter Umständen bei diesen Gesprächen auftreten können. Alle Informationen wertet People at Work fundiert aus und aggregiert diese anschaulich. In einem persönlichen Gespräch erläutern unsere Experten dem Kunden alle Ergebnisse.

Zielgruppe:

Vorstand oder Leiter Vertrieb, HR-Department

Consulting

Training

Coaching

Analysieren

Optimieren

Umsetzen

People at Work bietet mit einem integrierten Gesamtkonzept aus

Methodik . Training
Beratung . Software

exakt die zum Erfolg notwendigen Vertriebsinstrumente, die Unternehmen systematisch zu mehr Umsatzwachstum führen. Mit der vielfach praxiserprobten Methode gelingt es, vorhandenes Vertriebspotenzial auszuschöpfen und neue Chancen zu generieren.

Besser Verkaufen,

bessere Instrumente.

Faxmitteilung

(Bitte ausgefüllt faxen an: 089 – 98 29 29-29)

[] Gerne würden wir mehr erfahren, bitte kontaktieren Sie uns

Unternehmen / Organisation

Funktion

Bestellername (Herr / Frau)

E-Mail

Adresse (bitte kein Postfach)

Telefon / Fax

Unterschrift / Stempel

PeopleatWork

The Sales Intelligence Company

People at Work AG | Stahlgruberring 7a | 81829 München
Tel. +49 (0) 89 – 98 29 29-0 | Fax: +49 (0) 89 – 98 29 29-29
www.people-at-work.com | www.paw-trainings.com |
info@people-at-work.com