

Entwicklungsplan für XY

Konzept der grow.up. Managementberatung



Entwicklungsplan für XY

- Die Ausgangssituation
- Die Zielsetzung
- Die Entwicklungsfelder
- Unsere Methoden
- Unser Konzept
- Der Entwicklungsprozess
- Next Steps

Entwicklungsplan für XY

Die Ausgangssituation

- Derzeit hat XY die Position des Enterprise Account Managers bei der Firma XX inne.
- Zu seinem Aufgabenbereich zählen, neben Verantwortungen im vertrieblichen Bereich, auch heute schon eine projektbezogene fachliche Führungsverantwortung, die jedoch nicht mit disziplinarischen Führungskomponenten verbunden sind.
- Durch ein absolviertes Bachelorstudium im Fachgebiet Wirtschaftsinformatik und die bisher gewonnene Praxiserfahrung, sowohl bei XX als auch bei ZZ, besitzt XY ein solides Fundament aus guten Fach- und Vertriebskompetenzen, das im Entwicklungsprozess noch weiter verstärkt werden kann.

Entwicklungsplan für XY

Die Zielsetzung

- Die Entwicklung von XY sieht die Übernahme einer Führungsposition als Sales Manager bei XX innerhalb der nächsten 1-2 Jahre vor.
- Seine zukünftige Position beinhaltet folgende Tätigkeitsbereiche:
 - Disziplinarische Führung eines 5- bis 6-köpfigen Teams
 - Strategische Ausrichtung der Business Unit
 - Aufbau und Pflege wichtiger Kundenbeziehungen
 - Vertrieb der Produkte
 - Betreuung der Kunden auf C-Level-Ebene
- Aus der Ausgangssituation und Zielsetzung haben wir die folgenden Entwicklungsfelder abgeleitet:
 - Entwicklung und Erweiterung der Führungskompetenz
 - Entwicklung und Erweiterung der Beratungskompetenz
 - Entwicklung und Erweiterung der Vertriebskompetenz
 - Entwicklung und Erweiterung der Managementkompetenz

Entwicklungsplan für XY

Die Entwicklungsfelder



Leadership Training

Führungsinstrumente
& Positionierung als
Führungskraft



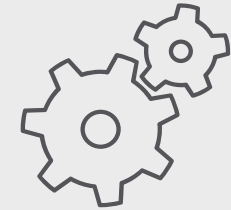
Consulting Skills

Beratungsinstrumente
für Kunden- und
Mitarbeitergespräche



Know-how Head of Sales

Vertriebsstrategien
und Werkzeuge zur
Produktplatzierung



Management Skills

Unternehmerisches
Denken und
Handeln

Entwicklungsplan für XY

Die Entwicklungsfelder

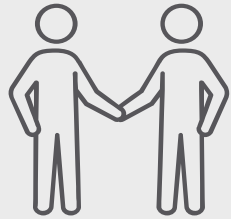


Leadership Training

- Selbstverständnis und Positionierung als Führungskraft
- Vom Kollegen zum Vorgesetzten
- Typgerechte Kommunikation
- Konfliktmanagement
- Die Kunst der Motivation
- Durchsetzungsvermögen und Überzeugungskraft
- Umgang mit Vorgesetzten und GF
- Zeit- und Selbstmanagement
- Situative Führung
- Delegieren und Feedback geben
- Umgang mit Widerständen
- Teams bilden und führen
- Neue Führungsthemen

Entwicklungsplan für XY

Die Entwicklungsfelder



Consulting Skills

- Vertriebsrolle und -verantwortung
- Kundenbedürfnisse erkennen und gezielt ansprechen
- Instrumente der Kundenakquise
- Bestandskundennetzwerk pflegen
- Beratungsgespräche vorbereiten, organisieren und durchführen
- Dienstleistungen verkaufen
- Beratung und Kommunikation (mit) der C-Level-Ebene
- Flankierende Serviceleistungen anbieten und verkaufen
- Möglichkeiten des Cross-Sellings
- Vertriebsgelegenheiten identifizieren
- Kundenkontakte gestalten
- Networking
- Kundentypen erkennen
- Gesprächsstrategien kennen und nutzen

Entwicklungsplan für XY

Die Entwicklungsfelder

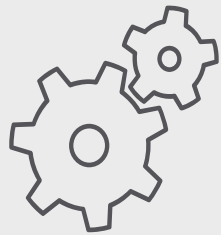


Know-how
Head of Sales

- Märkte analysieren
- Neue Märkte erschließen
- Vertriebsstrategien entwickeln
- Verkaufsgespräche führen
- Bestandskundennetzwerk pflegen
- High Performance Teams im Vertrieb
- Instrumente des Produktmanagements
- Unterstützung und Weiterentwicklung der Vertriebler
- Produkte gezielt platzieren und vermarkten
- Verhandlungen führen
- Umsatzplanungen
- Lieferantengespräche führen

Entwicklungsplan für XY

Die Entwicklungsfelder



Management Skills

- Projektmanagement
- Entscheidungstechniken
- Prioritäten setzen
- Stärken, Schwächen, Risiken und Chancen erkennen (SWOT)
- Entscheidungsträger miteinbeziehen (Stakeholder-Analyse)
- Strategische Erfolgsfaktoren
- Agiles Management
- Vision, Mission und Strategie
- Grundlagenwissen der BWL
- Kostenbewusstsein
- Unternehmerische Verantwortung
- USPs und KPIs
- weitere Strategie-Tools

Entwicklungsplan für XY

Unsere Methoden



Zweitätige Hospitationen mit einem dritten Tag der gemeinsamen Aufbereitung des Erlebten, dienen der Erfahrung von Best-Practices sowie einem intensiven fachlichen Austausch mit Experten in Führungspositionen. Herr XX wird durch einen oder mehrere Ansprechpartner in vorher definierte Themenbereiche eingeführt und lernt Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken der jeweiligen Felder kennen. Wir übernehmen die Ansprache der potenziellen Unternehmen, die thematische Vorbereitung der Hospitationen sowie die gemeinsame Nachbereitung der Termine.

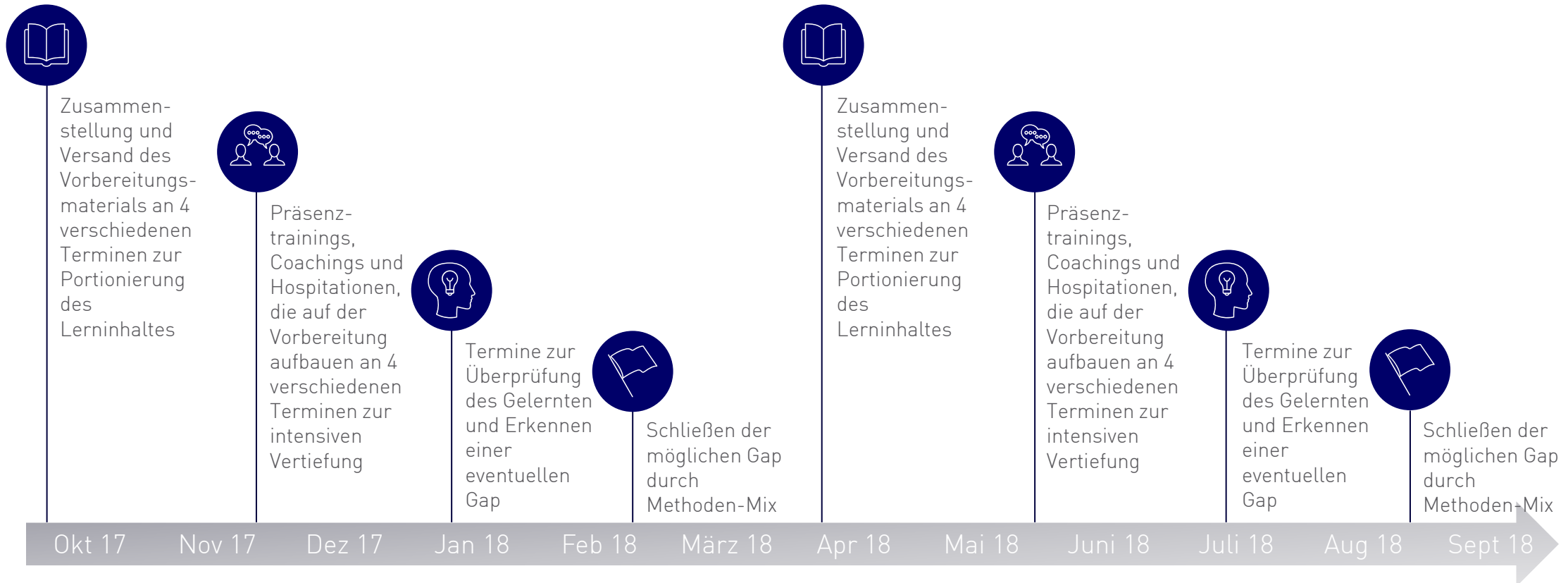
Entwicklungsplan für XY

Unser Konzept

- Unser Anspruch ist eine möglichst hohe zeitliche und örtliche Flexibilität durch einen Mix aus Präsenzterminen, Self-learning-Einheiten und Online-Tools.
- Wir legen Wert auf eine lerntypgerechte Unterstützung durch individuell abgestimmte Dokumente und einen leicht realisierbaren Lernaufwand durch „kleine Lernportionen“.
- Wir bieten einen multimodalen Ansatz für einen abwechslungsreichen und einprägsamen Lern- und Erfahrungsprozess.
- Eine Nachhaltigkeit des Entwicklungsprozesses wird durch Materialien, die einen Praxistransfer gewährleisten und zur stetigen Wiederholung des Gelernten genutzt werden können garantiert.

Entwicklungsplan für XY

Der Entwicklungsprozess im 1. Jahr

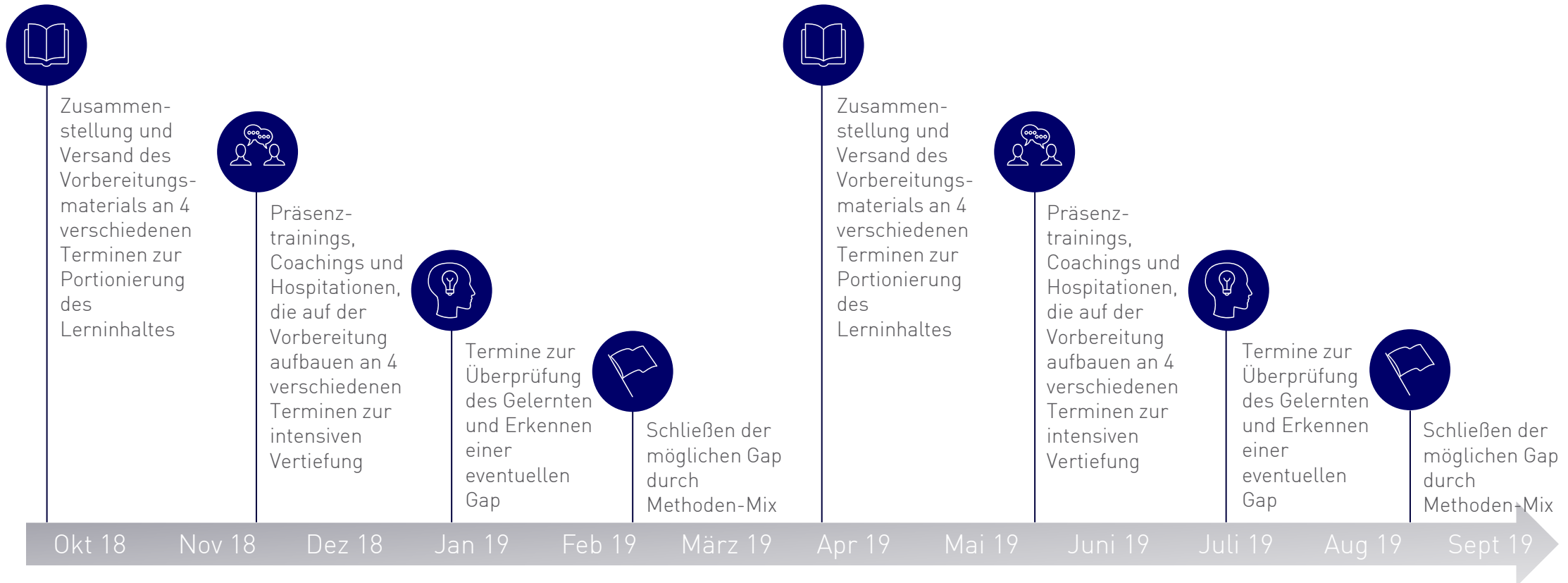


 Leadership Trainings

 Consulting Skills

Entwicklungsplan für XY

Der Entwicklungsprozess im 2. Jahr



Okt 18 Nov 18 Dez 18 Jan 19 Feb 19 März 19 Apr 19 Mai 19 Juni 19 Juli 19 Aug 19 Sept 19

 Know-how Head of Sales

 Management Skills

Entwicklungsplan für XY

Next Steps

- Für die Gestaltung eines, auf Herrn XX Bedürfnisse zugeschnittenen, Entwicklungsplans empfehlen wir in einem ersten Schritt eine konkrete Standortbestimmung, die durch folgende Instrumente erfolgen kann:
 - 360° Feedback
 - Interview des direkten Vorgesetzten
 - Assessment Center
- Die von uns vorgeschlagenen Methoden und Module sind frei wähl- und zeitlich variierbar. Für die richtige Wahl schlagen wir einen Abgleich der Ist- mit der Soll-Position vor. Dies geschieht mit Hilfe von:
 - Stellenbeschreibungen
 - Interviews mit dem (derzeitigen und zukünftigen) Vorgesetzten
 - Gesprächen mit der Personalentwicklung

Michael Lorenz

Geschäftsführer • Dipl. Psychologe



seit 2001	grow.up. Managementberatung GmbH
1998-2000	Kienbaum Management Consultants Geschäftsführer
1997-1998	Kienbaum Management Consultants Mitglied der Geschäftsleitung und Partner
1988-1998	Kienbaum Personalberatung Berater und Trainer

Beratungsschwerpunkte

- Beratung und Begleitung in strategischen HR-, Change- und Vertriebsprojekten
 - Strategie- und Leitbildentwicklung
 - Prozesscoaching und Begleitung
 - Moderation von Strategieworkshops
- HR-Systeme und Strategische Personalentwicklung
 - Personalentwicklungskonzeptionen
 - Performance-Measurement Systeme
- Training und Qualifizierung
 - Management und Führung
 - Vertrieb, insb. Consulting, Account-Management, Akquisition und Kundenorientierung
 - HR - Kompetenzen: Personalmanagement, Personalentwicklung, Personalauswahl
 - Verhandlungs- und Konfliktmanagement
- Weitere Kompetenzen
 - Moderation von Großgruppenveranstaltungen
 - Teamentwicklung
- Diagnostik und Beurteilung
- Individuelle Management- und Führungcoachings

grow.up. Managementberatung GmbH

Quellengrund 4

51647 Gummersbach

info@grow-up.de

Tel.: +49 (2354) 70890 – 0

Fax: +49 (2354) 70890 – 11

