



R·M·C

RAHE MANAGEMENT CONSULTANTS
PERSONAL- & MANAGEMENTBERATUNG

- KURZÜBERBLICK -

Inhalt

Die Basics

3

- Unser Selbstverständnis
- Im Mittelpunkt: der Mensch
- Wir besetzen Schlüsselpositionen

Personalberatung

4-6

- Leistungen
- Executive Search
- Management Search

Personalentwicklung

7

- Systemisches Business Coaching

Personaldiagnostik

8

- Diagnostik als „Service“

Seminare

9

- Seminare bei RMC

Ihre Ansprechpartner

10-11

- Carsten Rahe
- Tanja M. Rahe

HERAUSGEBER:
Rahe Management Consultants
Personal- & Managementberatung
Inhaber: Carsten Rahe
Klarastr. 62
45663 Recklinghausen
Telefon: 02361-94337-90
E-Mail: office@rahe-consultants.com
www.rahe-consultants.com

KOOPERATIONSPARTNER DER
RUB
RUHR
UNIVERSITÄT
BOCHUM

RUB Projektteam
Testentwicklung

Mitglied im
BDU
Bundesverband Deutscher
Unternehmensberater e.V.

▲ Unsere Leitgedanken – oder: gute Gründe, die für uns sprechen



Klare Werte: Service und Qualität

Wir unterstützen unsere Mandanten bei der **Suche und Gewinnung** derjenigen seltenen Persönlichkeiten, die für den langfristigen Unternehmenserfolg erforderlich sind. Wir beraten individuell in allen Fragen der **Unternehmensführung** und entwickeln die bestmöglichen Lösungen, indem wir das Potenzial von Abteilungen, Teams oder auch einzelnen Führungskräfte gezielt analysieren und aktivieren. **Personalberatung ist „People-Business“** - Da für uns der Mensch im Mittelpunkt steht, untermauern wir sowohl unseren Personalauswahlprozess als auch unsere Analysen mit psychologisch **validierter**

Personal- und Eignungsdiagnostik, die stets auf die individuelle Situation und Anforderung zugeschnitten ist.

Unabdingbar gebunden an unsere hohen Qualitätsansprüche ist unser stark ausgeprägter **Servicegedanke**: wir sind Berater mit Herz und Verstand; Respekt, Wertschätzung und ein professioneller Umgang mit unseren Mandanten, Kandidaten und Partnern stehen für uns im Vordergrund und werden in unserem Unternehmen gelebt.

Um unseren Mandanten den bestmöglichen Service bieten zu können, sind wir als Beratungsunternehmen breit aufgestellt. Neben der **klassischen Personalberatung**, in der wir sowohl den **Executive Search (Direktansprache / Headhunting)** als auch die **anzeigengestützte Suche nach Fach- und Führungskräften** anbieten, liegt ein weiterer Schwerpunkt unserer Tätigkeit auf der **Durchführung personaldiagnostischer Verfahren**, die wir sowohl standardmäßig bei allen von uns durchgeführten Searches anwenden als auch separat, z.B. im Rahmen von **Management Audits / Einzel-Assessments, Potenzialanalysen, Nachfolgeplanungs-Prozessen**, des **Diagnostik-Service** o.ä. anbieten.

Komplettiert wird unser Leistungsspektrum durch die klassische Managementberatung, in der wir Sie bei **Planung, Aufbau und Durchführung von Change Prozessen unterstützen** - dazu gehören sowohl die Beratung in allen strategischen Fragen als auch die **Steuerung und Begleitung von Change Prozessen, Interim Management**, die gesamte **Projektsteuerung** sowie **praxisorientierte Seminare / Workshops**.

Personaldiagnostik

Eignungsdiagnostik
Persönlichkeitsdiagnostik
Bewerbersauswahl
Management Audits
Assessments
360°/270°-Feedbacks

Personalberatung

Executive Search
Management Search
Business Coaching
Personalentwicklung
Mitarbeiterbefragungen
Nachfolgeplanung
Seminare
Schulungen



Managementberatung

Unternehmens- / Organisationsentwicklung
Change Management
Interim Management

▲ Unser Selbstverständnis

Wir sind eine inhabergeführte und unabhängige Personal- und Managementberatung mit Sitz im Zentrum des Ruhrgebiets.

Die Maßstäbe unseres Handelns beruhen auf Vertrauen, Integrität, Kompetenz, Glaubwürdigkeit, Loyalität, Verbindlichkeit und Leidenschaft für die Aufgabe – diese Werte bestimmen gemeinsam mit unseren Beratungsgrundsätzen und Kompetenzen unser gesamtes geschäftliches Handeln.

Unser Blick für Möglichkeiten und ein faires und transparentes

Honorarmodell runden unser Selbstverständnis ab und führen im Ergebnis zu einer sehr hohen Qualität in der Leistung.

Als Mitglied des Bundesverbandes Deutscher Unternehmensberater BDU e.V. sind wir den Grundsätzen einer seriösen, qualifizierten und nachhaltigen Personalberatung verpflichtet und handeln streng nach den **Grundsätzen ordnungsgemäßer und qualifizierter Personalberatung (GoPB)**. Wir garantieren absolute Vertraulichkeit, objektive Bewertung und individuelle Beratung auch über das Besetzungsverfahren hinaus.

▲ Im Mittelpunkt: der Mensch

Personalberatung ist „People-Business“!

Wir beraten unsere Mandanten in allen personalrelevanten Bereichen – Sei es im Bereich der Personalsuche, der Personaldiagnostik, dem Coaching, der Personal- und Organisationsentwicklung sowie der Projektsteuerung in Change Prozessen. Die Anforderungen an Personal, Strukturen, Prozesse und Abläufe in modernen Unternehmen sind sehr hoch und komplex – deshalb sind wir der Überzeugung, dass alle Elemente moderner Personalarbeit ganzheitlich betrachtet werden müssen und stehen Ihnen nicht nur in Teilbereichen beratend und unterstützend zur Seite, sondern ganzheitlich.

*„Business
is People“*

Konosuke Matsushita

setzen wir in allen relevanten Beratungsbereichen valide personaldiagnostische Testinventare ein.

Die Anforderungen an Personal, Strukturen, Prozesse und

Abläufe in modernen Unternehmen sind sehr hoch und komplex – deshalb stehen wir Ihnen nicht nur in Teilbereichen beratend und unterstützend zur Seite, sondern ganzheitlich. Rahe Management Consultants bietet ein Leistungsportfolio, das Sie sowohl in der Personalberatung als auch in der Managementberatung in allen Bereichen professionell und kompetent

unterstützt. Dieses gilt sowohl in der Personalberatung für die professionelle Besetzung vakanter Schlüsselpositionen, als auch für alle weiteren Dienstleistungen unserer Personal- und Managementberatung.

Unabhängig von der Branche liegt unser funktionalen Schwerpunkte im Personal- und kaufmännischen Bereich. Wir betrachten den gesamten Menschen in seiner Historie, seiner Persönlichkeit und mit seinem Potenzial – egal, ob Bewerber, Kandidat oder Mitarbeiter.

Die Persönlichkeit macht den Unterschied

Ein besonderes Augenmerk legen wir unserer Beratung auf die Persönlichkeit von Mitarbeitern und Kandidaten. Gerade der Faktor Persönlichkeit trägt neben den fachlichen Qualifikationen entscheidend zur Entwicklung eines Unternehmens oder Arbeitsbereichs bei. Fähigkeiten und Wissen lassen sich ausbauen und verändern – Persönlichkeit nur sehr bedingt. Aus diesem Grund

▲ Wir besetzen Ihre Schlüsselpositionen

Wir sind Experten für die Besetzung von Schlüsselpositionen:

- **Geschäftsführern und Vorständen (C-Level)**
- **Managern der ersten bis dritten Ebene**
- **Spezialisten**

Wir beraten ausschließlich in den Bereichen, in denen wir die Expertise besitzen, die unsere Mandanten von uns erwarten, um Projekte zu einem erfolgreichen Abschluss zu bringen. Wir beraten in der Regel den Mittelstand sowie mittelstandsgeprägte Großunternehmen, vorzugsweise in den Bereich Handel / Konsumgüter, der verarbeitenden Industrie sowie Banken, Versicherungen und Dienstleister.

Insbesondere sind wir spezialisiert auf die Besetzung von Positionen in den Bereichen:

- **Human Resources**
- **Kaufmännische Positionen**
 - Einkauf
 - Vertrieb
 - Finanzen
 - Kommunikation
 - Unternehmensentwicklung / Strategie
 - Inhouse Beratung

„JEDES PROBLEM IN EINEM UNTERNEHMEN
IST LETZTLICH EIN PERSONALPROBLEM.“

– ALFRED HERRHAUSEN –

Ihre Sicherheit: (Kosten -) Transparenz, Personaldiagnostik und Garantie

Zur Sicherung unserer objektiven Einschätzung von Kandidaten nutzen wir neben teilstrukturierten Interviews standardisiert personaldiagnostische Testverfahren (Eignungsdiagnostik im Einklang mit DIN 33430) - ohne gesonderte Berechnung.

Sie erhalten von uns Transparenz über das gesamte Projekt, unser Vorgehen, die Einzelschritte und die Kosten. Dazu haben wir flexible Kostenmodelle entwickelt -

von der Standard-Lösung bis zum individuellen Modell: die Kosten sind transparent und planbar.

Um den Gedanken der Transparenz zu unterstützen, sind folgende Leistungen bei unserem Standard-Search bereits im Honorar enthalten:

Ihre Garantie

Verlässt ein im Rahmen eines Beratungsauftrages von uns vorgestellter und von

Ihnen eingestellter Kandidat innerhalb von 6 Monaten nach Vertragsabschluss Ihr Unternehmen, verpflichten wir uns zur honorarfreien Wiederholung der Suche.

Absolut selbstverständlich ist für uns, dass wir Unternehmen unserer Mandanten für mindestens 24 Monate als „Off-Limits“ führen und somit keine Mitarbeiter unserer Mandanten im Rahmen anderer Suchaufträge aktiv ansprechen.

Inklusiv-Leistungen in der Personalberatung (Standard Management-Search)

- Stellenausschreibungen in Top Online-Börsen
- Personal- / Eignungsdiagnostik
- Datenbank Research
- Echtheitsprüfung von Diplomen, Urkunden etc.
- Durchführung teilstrukturierter Interviews
- Begleitung der Kandidaten zum Vorstellungsgespräch
- 6-monatige Garantie
- Off-Limits-Codex
- Regelmäßiges Projektreporting



„ICH WÜRD E ALLES NOCH EINMAL SO
MACHEN, WIE ICH ES GETAN HABE.
BIS AUF EINE AUSNAHME:
ICH WÜRD FRÜHER
BESSERE BERATER SUCHEN.“

- ARISTOTELES ONASSIS -



▲ Unsere Kernkompetenz: Executive Search

Um die richtigen Kandidaten für Ihr Unternehmen zu finden ist es wichtig, Ihr Unternehmen kennenzulernen und ein Gefühl für die Chemie in Ihrem Unternehmen zu bekommen. Dafür nehmen wir uns Zeit. Wir möchten die „DNA“ Ihres Unternehmens kennenlernen und verstehen, wie Ihr Unternehmen „tickt“. **Gemeinsam mit Ihnen erstellen wir das Profil der zukünftigen Fach- bzw. Führungskraft:**

- Welche Fähigkeiten muss der Kandidat tatsächlich mitbringen, welche sind „nice to have“?
- Was muss er kurzfristig und langfristig leisten können?
- Welche Fähigkeiten und Persönlichkeitsmerkmale sind unverzichtbar?
- Welche Zusatzqualifikationen wären wünschenswert?
- Welche Persönlichkeit muss die Person mitbringen, damit sie in Ihr Unternehmen passt?

Diese Art der Suche eignet sich insbesondere für Vorstands-, Geschäftsführungs- oder Bereichsleitungspositionen sowie Spezialisten- Funktionen.

Bei der **Direktansprache von Zielkandidaten**, dem Headhunting, sprechen wir im Auftrag unserer Mandanten genau die Kandidaten an, die am besten eine vorhandene Vakanz füllen können. Wir identifizieren diese Kandidaten entweder durch unseren internen Research, unsere Netzwerke oder andere Wege der klassischen Direktsuche. Die Ausschreibung einer solchen Vakanz erfolgt auf Wunsch lediglich arrondierend.

Der Vorteil der Direktansprache ist, dass insbesondere die Kandidaten erreicht werden können, die nicht aktiv auf der Suche sind und die sich ohne direkte Ansprache nicht auf eine ausge-

schriebene Position bewerben würden.

Wir kontaktieren diese Kandidaten, interessieren sie für die Vakanz und stellen sie nach Prüfung auf „Herz und

*Viele Namen – ein Ziel:
Executive Search
Direct Search
Headhunting*

Nieren“, u.a. mit Hilfe von geeigneter Personaldiagnostik, im Unternehmen des Mandanten vor. Die diskrete Durchführung der Direktansprache und das notwendige Fingerspitzengefühl sind für uns

selbstverständlich.

Wenn wir erstmalig für einen Auftraggeber tätig sind, ist ein ausführliches Gespräch vor Ort zwingend erforderlich, um das Unternehmen, seine Strukturen, die Atmosphäre und die Arbeitsumgebung kennenzulernen.

Gemeinsam mit unseren Mandanten erstellen wir **detaillierte Kandidaten- und Positionsprofile** und klären nicht nur die erforderlichen **fachlichen Qualifikationen**, sondern auch die **persönlichen- und interpersonellen Fähigkeiten** sowie die erforderlichen **Kernkompetenzen** ab, die wir im persönlichen Interview und durch die standardmäßig durchgeführten **psychometrischen Testverfahren** validieren und abgleichen.

„IF YOU THINK IT'S EXPENSIVE TO HIRE A PROFESSIONAL TO DO THE JOB,
WAIT UNTIL YOU HIRE AN AMATEUR.“

- PAUL NEAL „RED“ ADAIR-

Management Search - die anzeigengestützte Suche

Diese Form der Suche eignet sich am besten für Positionen der Führungsebenen 2 und 3 oder Fachkräfte.

Bei der klassischen Form der Suche bedienen wir uns in der Regel zielgerichtet **4 verschiedener Online-Medien**, in denen wir eine Vakanz ausschreiben.

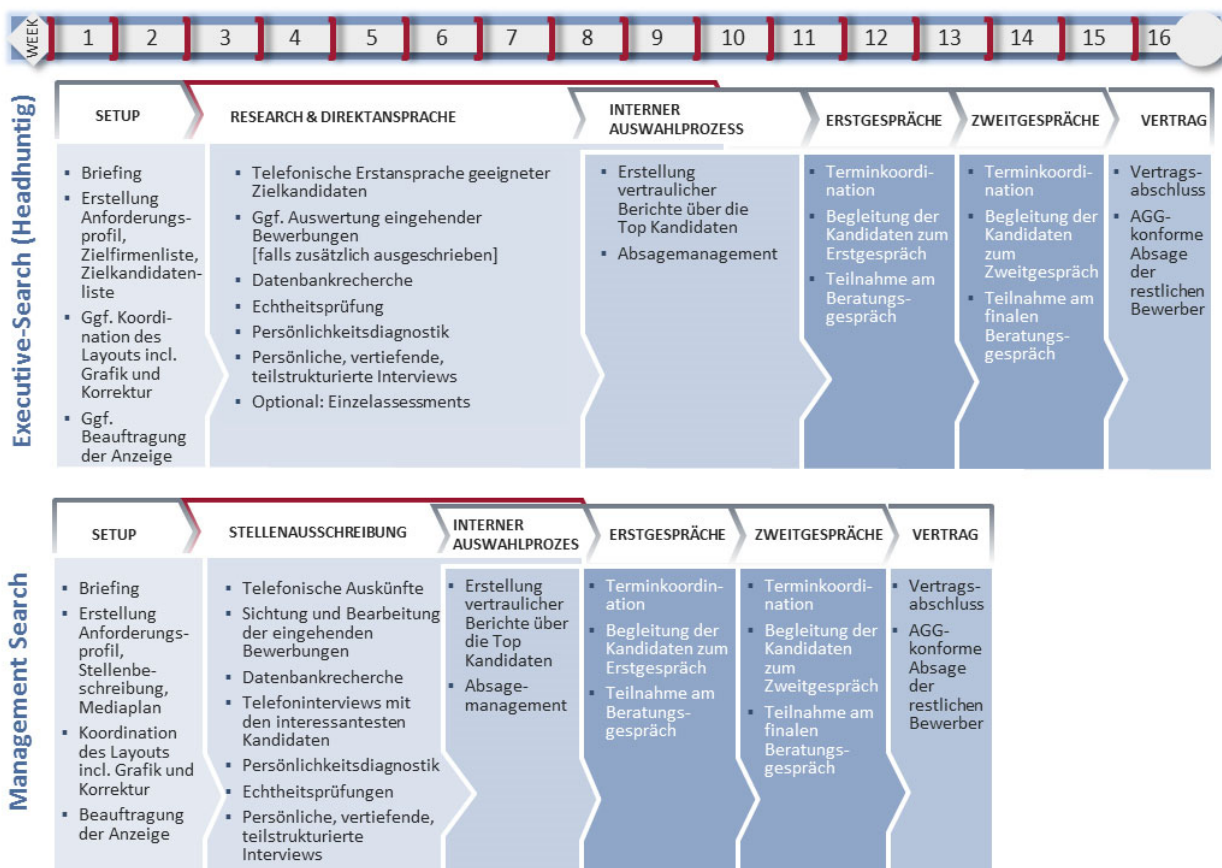
Bestandteile des Management Searches sind:

- Professionelle Anzeigengestaltung und Mediaplan sowie Abwicklung der Schaltung in abgestimmten Medien
- Persönliche und administrative Betreuung der Bewerber
- Bewerbervorauswahl
- Durchführung von persönlichen, strukturierten Interviews
- Durchführung geeigneter, wissenschaftlich anerkannter eignungsdiagnostischer Verfahren zur Personalauswahl (die genutzten Eignungsdiagnostiken zur berufsbezogenen Persönlichkeitsbeschreibung wurden im Einklang mit DIN 33430 entwickelt)
- Echtheitsprüfung von Zeugnissen, Diplomen und Verleihungs-urkunden
- Vertrauliche Eignungsberichte mit Empfehlung
- Präsentation geeigneter Kandidaten
- Diskrete Einholung von Referenzen auf Wunsch

Wie auch beim Executive Search gehören auch hier die **detaillierte Aufnahme der Kandidaten- und Positionsprofile**, der erforderlichen **fachlichen Qualifikationen**, sowie der **persönlichen- und interpersonellen Fähigkeiten** und der erforderlichen **Kernkompetenzen** dazu.

Da wir auch hier standardmäßig mit valider psychologischer Diagnostik arbeiten, bietet es sich ebenso an, im Vorfeld ein „Soll-Profil“ der wichtigsten Persönlichkeitskriterien der Kandidaten aufzunehmen und anschließend abzugleichen.

Grobstruktur und Vergleich idealtypischer Searches



Gute Gründe für Coaching

Coaching verstehen wir wie der Deutsche Bundesverband Coaching e.V. als „**professionelle Beratung, Begleitung und Unterstützung von Personen mit Führungs-/ Steuerungsfunktionen und von Experten in Unternehmen und Organisationen.** Zielsetzung von Coaching ist die Weiterentwicklung von individuellen oder kollektiven Lern- und Leistungsprozessen bzgl. primär beruflicher Anliegen. Als ergebnis- und lösungsorientierte Beratungsform dient Coaching der Steigerung und dem Erhalt der Leistungsfähigkeit“.*

Inhaltlich ist Coaching eine Kombination aus individueller Unterstützung zur Bewältigung verschiedener Anliegen und persönlicher Beratung. In einer solchen Beratung wird der Klient durch den Coach angeregt, eigene Lösungen zu entwickeln. Der Coach ermöglicht das Erkennen von Problemursachen und dient daher zur Identifikation und Lösung der zum Problem führenden Prozesse. Der Klient lernt so im Idealfall, seine Probleme eigenständig zu lösen, sein Verhalten und seine Einstellungen weiterzuentwickeln und effektive Ergebnisse zu erreichen. Ein grundsätzliches Merkmal des professionellen Coachings ist die **Förderung der Selbstreflexion und -wahrnehmung und die selbstgesteuerte Erweiterung**

bzw. Verbesserung der Möglichkeiten des Klienten bzgl. Wahrnehmung, Erleben und Verhalten.

Der Markt an Coaching-Anbietern ist kaum noch zu überblicken; die oft genannten Qualifikationen sind häufig für den Laien schwer zu beurteilen. Letztlich ist es für Coaching und individuelle Beratung entscheidend, ob der Coach - neben seiner Qualifikation und seiner bisherigen beruflichen Erfahrung - zum Klienten passt. Eine fachlich solide Ausbildung, psychologisches und wirtschaftliches Fachwissen sowie mehrjährige relevante Berufserfahrung sollten die Grundvoraussetzungen für einen professionellen Business Coach sein.

Methoden / Tools

- Tools des systemischen Coachings
- Personenzentrierte Gesprächsführung nach Carl Rogers
- Transaktionsanalyse
- Systemische Aufstellungen
- Hypnotherapeutische und systemische Konzepte nach Milton Erickson
- Coaching Tools der neurolinguistischen Programmierung
- ...

Coaching Anlässe

Die Anlässe, einen Coach zu beauftragen, sind vielfältig. Einige der Themenstellungen können sein:

- Business Coaching für Management und Führungskräfte in Change Prozessen
- Konflikt- und Karrierecoaching
- Executive- / Führungskräfte Coaching
- Persönlichkeitsentwicklung
- Verhaltenstraining
- Orientierung in Strategie- und Change Prozessen
- Übernahme von Führungsverantwortung oder von neuen Teams
- Selbstverständnis, Entwicklung von Kompetenzen)
- Abbau von inter- und intrapersonalen Spannungen im Arbeitsumfeld
- Themenbezogenes Coaching nach Zieldefinition und Auftragsklärung mit dem Klienten und Auftraggeber
- ...

*) Definition siehe DBVC - Deutscher Bundesverband Coaching e.V.

"NICHT DAS PROBLEM MACHT DIE SCHWIERIGKEITEN,
SONDERN UNSERE SICHTWEISE ."

- VIKTOR FRANKL -

Wir bieten psychologische Diagnostik auch als „Service“

Der Siegeszug des Internets und der sozialen Netzwerke macht es für Unternehmen zunehmend attraktiv, die Personalsuche in Eigenregie durchzuführen. Während die Führungsebenen 1 und 2 nach wie vor in der Regel

mit externer Unterstützung über die Direktansprache besetzt werden, nimmt die eigenständige Suche der Unternehmen nach Fach- und Führungskräften mehr und mehr zu. Während früher relativ umständlich und aufwändig Stellenanzeigen in verschiedenen Printmedien aufgegeben werden mussten, ist es heute durch die einfache Veröffentlichung der Stellenanzeigen auf der eigenen Firmen-Homepage oder in sozialen Netzwerken erheblich einfacher geworden, vermeintlich gute Kandidaten auf Vakanzen aufmerksam zu machen.

Die Ausweitung der unternehmenseigenen Suche auch auf Positionen höherer Ebenen ist zwar auf der einen Seite für das Unternehmen kostengünstiger, da die Kosten für externe Beratung eingespart wird, auf der anderen Seite ist aber auch die **Gefahr der Fehlbesetzung erheblich höher** und damit die möglichen finanziellen Risiken, die eine Fehlbesetzung mit sich bringt.

Insbesondere die Trennungs- und Neubesetzungskosten, die aus einer Fehleinstellung resultieren, sind nicht zu un-

terschätzen. Die Spannweite von Schätzungen einer falschen Platzierung reicht - abhängig von Position und hierarchischer Ebene des Mitarbeiters - von drei Monatsgehältern bis zu dem Dreifachen des Jah-

An dieser Stelle setzt der Diagnostik-Service an

Um das finanzielle Risiko von Fehlbesetzungen zu minimieren, bieten wir für Unternehmen, die die **Personalsuche selbstständig durchführen**, mit unserem Diagnostik-Service die Möglichkeit, zur Absicherung und Untermauerung der finalen Auswahlentscheidung - i.d.R. vor den Zweitgesprächen - mit den jeweiligen Top-Kandidaten, eine psychologische Diagnostik durchzuführen.

Wir führen nach unserem klar definierten Prozess die psychologischen Diagnostiken durch, werten sie aus, sprechen sie mit den Kandidaten durch und erstellen die Ergebnisberichte, sodass die Auswertung auch als Gesprächsgrundlage für das Zweitgespräch dienen kann.

Der große Vorteil des Diagnostik-Service ist, dass Unternehmen ganz punktuell unsere externe Beratungsleistung nutzen und somit die Kostenvorteile der internen Suche realisieren und gleichzeitig auf externe Expertise nicht gänzlich verzichten müssen.

Die von uns im Diagnostik-Service eingesetzten diagnostischen Testverfahren sind dieselben wissenschaftlich validen, DIN 33430 konformen psychometrischen Diagnostiken, die wir auch bei "unseren eigenen" Suchverfahren einsetzen - kommerzielle Typentests finden bei uns keine Verwendung.

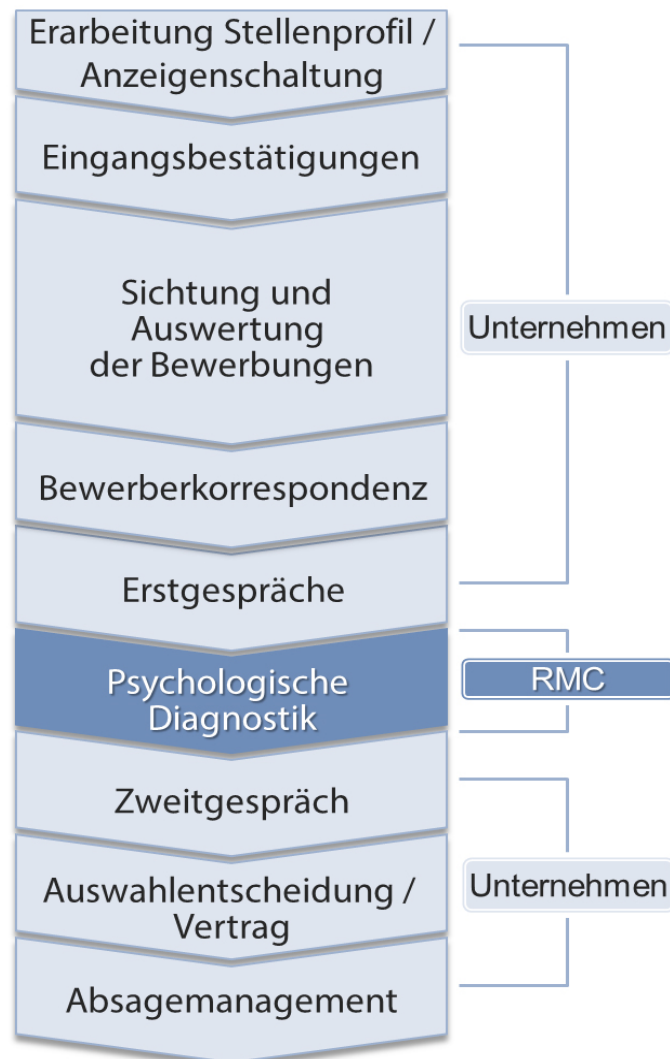


Abb.: Ablauf Diagnostik-Service

resverdienstes (vgl. Kramer, Sarah, Teurer Fehlgriff, aus: Berlin Maximal, Wirtschafts-magazin für den Mittelstand der Region Berlin Ausgabe 3/2010).

„DIE RICHTIGEN LEUTE EINZUSTELLEN, IST DAS BESTE,
WAS EIN MANAGER TUN KANN.“

- LEE IACocca -

▲ Seminare aus der täglichen Praxis

Mit Seminaren, die genau auf die Praxis abzielen und sich am Bedarf unserer Kunden orientieren, haben wir uns in den letzten Jahren erfolgreich am Markt etabliert.

Unsere Auftraggeber stammen aus sowohl aus dem Konzern- und Unternehmensberatungsumfeld als auch aus dem breitgefächerten Bereich der mittelständischen Unternehmen - und das aus gutem Grund: Wir sind keine Trainer, die sich den Inhalt eines Themas „anlesen“, aus der Theorie heraus erarbeiten und dann schulen - wir sind **Berater mit langjähriger Führungserfahrung und schulen die Inhalte unserer Seminare aus unserer täglichen Arbeit, Erfahrung und Kompetenz heraus: praxis- und bedarfsorientiert.**

Die Inhalte der Seminare **„Das Prinzip der Pyramidalen Kommunikation“** und **„Think Cell Intensivseminar“** beispielsweise sind mir aus meiner langjährigen Tätigkeit und Erfahrung in der Sanierung und Restrukturierung eines DAX-Konzerns durch die tägliche Praxis bestens vertraut. Auch heute arbeiten wir von RMC bei unseren Mandanten, bei denen wir Change Prozesse steuern und begleiten, nach genau diesem pyramidalen Prinzip, nutzen Think Cell in unserer täglichen Praxis und steuern die Projekte sehr erfolgreich so, wie wir es in dem Seminar **„Erfolgreiches Projektmanagement - Projektplanung & Projektsteuerung“** schulen.

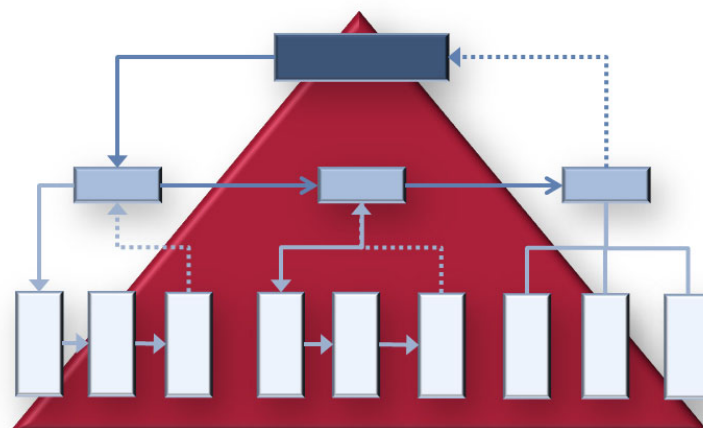
Durch unsere Ausbildung und langjährige Erfahrung im Bereich Coaching bieten wir Ihnen das Seminar **„Wertschätzendes Führen - Führen auf**

Augenhöhe“ insbesondere mit Hinblick auf Mitarbeitergewinnung und -bindung (Employer Branding) an.

Das Seminar **„Professionelle Bewerberauswahl - Professionelles Recruiting für Personalabteilungen“** entstand ebenfalls aus unserer täglichen Praxis. Im Bereich des Executive und Management Search führen wir regelmäßig Bewerbungsgespräche und begleiten die Top-Kandidaten anschließend zu den Interviews in den Unternehmen. Dabei haben wir festgestellt, dass die Mitarbeiter der Personalabteilungen oftmals nicht optimal auf die Durchführung von Auswahlverfahren und Interviews vorbereitet sind, da es entweder nicht ihre tägliche Praxis ist, oder weil sie bisher nicht die Möglichkeit hatten, dieses tatsächlich zu „lernen“. Wir setzen genau dort an und vermitteln praxisorientiert sowohl die notwendigen

Kenntnisse und Fertigkeiten eines modernen und effizienten, AGG-konformen Ausschreibungs- und Auswahlverfahrens als auch die Interviewtechniken und -methoden für ein fundiertes und zielorientiertes Auswahlgespräch.

Darüber hinaus führen wir **Workshops** oder **Kick-Off-Veranstaltungen** zu verschiedenen Themen durch (Strategieentwicklung, Change Management, Vertrieb etc.).



„TRAIN PEOPLE WELL ENOUGH SO THEY CAN LEAVE,
TREAT THEM WELL ENOUGH SO THEY DON'T WANT TO.“

- RICHARD BRANSON -



Carsten Rahe

Inhaber

▀ Ihr Ansprechpartner: Carsten Rahe

Beruflicher Hintergrund

Mehr als 15 Jahre internationale Führungserfahrung im Management deutscher und internationaler börsennotierter Konzerne in den Bereichen Human Resources, Corporate Development & Strategy sowie Sanierungs- & Restrukturierungsmanagement

Ausbildung

- Studium der Ev. Theologie / Psychologie
- Studium der Wirtschaftswissenschaften
- Systemischer Coach und Veränderungsmanager (INeKO - Institut an der Universität zu Köln)

Tätigkeitsschwerpunkte

- **Executive Search**
(Direktansprache / Headhunting)
- **Management Search**
(anzeigengestützte Suche nach Fach- und Führungskräften)
- **Psychologische Diagnostik**
(Personal-/ Management-/ Eignungsdiagnostik)
- **Business Coaching**
- **Projektsteuerung / Change Management**
- **Schulungen / Seminare**
 - Pyramidale Kommunikationstechnik
 - Erfolgreiche Projektsteuerung
 - Der professionelle Einsatz von Think Cell
 - Professionelles Recruiting f. Personalabteilungen
 - ...

Beratungsschwerpunkte

Funktionaler Fokus - Personalberatung

- **Human Resources**
- **Kaufmännische Funktionen**
 - Einkauf
 - Vertrieb
 - Finanzen
 - Strategie / Unternehmensentwicklung
 - Administration

Coaching Schwerpunkte

- Business Coaching für Management und Führungskräfte in Change Prozessen
- Executive Coaching
- Konflikt- und Karrierecoaching
- Persönlichkeitsentwicklung
- Verhaltenstraining
- Orientierung in Strategieprozessen
- Coaching bei Übernahme von Führungsverantwortung oder von neuen Teams (Selbstverständnis, Entwicklung von Kompetenzen)
- Themenbezogenes Coaching nach Zieldefinition und Auftragsklärung mit dem Klienten und Auftraggeber

Coaching Tools

- Personenzentrierte Gesprächsführung nach Carl Rogers
- Tools und Interventionen des systemischen Coachings
- Transaktionsanalyse
- Systemische Aufstellungen
- Hypnotherapeutische und systemische Konzepte nach Milton Erickson / Gunther Schmidt

Branchenschwerpunkte Coaching

- Handel
- Konsumgütersektor
- Verpackungsindustrie
- Automobilindustrie
- Maschinen- und Anlagenbau
- Dienstleistungssektor
- Banken / Versicherungen

Kontakt

Telefon: +49 2361 - 94337 - 91
 Mobil: +49 152 - 5350 2342
 E-Mail: carsten.rahe@rahe-consultants.com
 Skype: carsten.rahe

Tanja M. Rahe

Senior Consultant

▲ Ihr Ansprechpartner: Tanja M. Rahe

Beruflicher Hintergrund

10 Jahre Berufs- und Führungserfahrung im Krankenkassen-, Sozialversicherungs- und Gesundheitswesen sowie 4 Jahre im Recruiting- und Consultingbereich und der Durchführung personal- und eignungsdiagnostischer Verfahren

Ausbildung

- Studium der Psychologie (Schwerpunkt Arbeits- und Organisationspsychologie)
- NLP-Master
- Ausbildung zur Sozialversicherungsfachangestellten

Tätigkeitsschwerpunkte

- **Executive Search**
(Direktansprache / Headhunting)
- **Management Search**
(anzeigengestützte Suche nach Fach- und Führungskräften)
- **Psychologische Diagnostik**
(Personal-/ Management-/ Eignungsdiagnostik)
- **Business Coaching**
- **Schulungen / Seminare**
 - Professionelles Recruiting f. Personalabteilungen
 - Vorstellungsgesprächstraining
 - Gesundes Führen
- **Bewerbungsberatung**
 - Bewerbungs- und Arbeitszeugnis-Check
 - Vorstellungsgesprächstraining
 - Coaching / Bewerbercoaching

Beratungsschwerpunkte

Funktionaler Fokus - Personalberatung

- **Human Resources**
- **Kaufmännische Funktionen**
 - Einkauf
 - Vertrieb
 - Marketing
 - Kommunikation
 - Administration

Coaching Schwerpunkte

- Business Coaching für Management und Führungskräfte in Change Prozessen
- Executive Coaching
- Konflikt- und Karrierecoaching
- Persönlichkeitsentwicklung
- Verhaltenstraining
- Orientierung in Strategieprozessen
- Coaching bei Übernahme von Führungsverantwortung oder von neuen Teams (Selbstverständnis, Entwicklung von Kompetenzen)
- Themenbezogenes Coaching nach Zieldefinition und Auftragsklärung mit dem Klienten und Auftraggeber

Coaching Tools

- Tools des systemischen Coachings
- Coaching Tools der neurolinguistischen Programmierung
- Hypnotherapeutische und systemische Konzepte nach Milton Erickson
- Personenzentrierte Gesprächsführung nach Carl Rogers
- Transaktionsanalyse

Branchenschwerpunkte Coaching

- Handel
- Konsumgütersektor
- Gesundheitswesen
- Verpackungsindustrie
- Automobilindustrie
- Dienstleistungssektor
- Banken / Versicherungen

Kontakt

Telefon: +49 2361 - 94337 - 92
 Mobil: +49 152 - 5350 2174
 E-Mail: tanja.rahe@rahe-consultants.com
 Skype: tanja.rahe



R·M·C

RAHE MANAGEMENT CONSULTANTS
PERSONAL- & MANAGEMENTBERATUNG

KLARASTR. 62 • 45663 RECKLINGHAUSEN
TELEFON: 02361-94337-90 • E-MAIL: OFFICE@RAHE-CONSULTANTS.COM