

Seminare / Workshops



R·M·C

RAHE MANAGEMENT CONSULTANTS
PERSONAL- & MANAGEMENTBERATUNG



R·M·C

RAHE MANAGEMENT CONSULTANTS
PERSONAL- & MANAGEMENTBERATUNG

TELEFON: 02361-94337-90 · E-MAIL: OFFICE@RAHE-CONSULTANTS.COM
KLARA STR. 62 · 45663 RECKLINGHAUSEN
WWW.RAHE-CONSULTANTS.COM

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 und Erfahrung 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.

Das Seminar „**Professionelle Bewerberauswahl - Professionelles Recruiting für Personalabteilungen**“ entstand ebenfalls aus unserer täglichen Praxis. Im Bereich des Executive Search führen wir regelmäßig Bewerbungsgespräche mit Top-Kandidaten und begleiten sie 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 es nie „gelernt“ haben. 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.).

Unsere Kompetenzfelder

Personaldiagnostik

- Eignungsdiagnostik
- Persönlichkeitsdiagnostik
- Bewerberauswahl
- Management Audits
- Assessments
- 360°/270°-Feedback



Personalberatung

- Executive Search
- Management Search
- Business Coaching
- Personalentwicklung
- Mitarbeiterbefragungen
- Nachfolgeplanung
- Seminare
- Schulungen

Managementberatung

- Unternehmens- / Organisationsentwicklung
- Change Management
- Interim Management

Inhalt

Das Prinzip der Pyramidalen Kommunikation	4-5
Erfolgreiches Projektmanagement	6-7
Think Cell Workshop	8-9
Professionelle Bewerberauswahl	10-11
Das Management	12-13



KOOPERATIONSPARTNER DER
RUHR UNIVERSITÄT BOCHUM **RUB**

Herausgeber:

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

Das Prinzip der Pyramidalen Kommunikation

Informationen strukturiert und empfängerorientiert präsentieren

PYRAMIDALE KOMMUNIKATION IM ÜBERBLICK

Im heutigen Geschäftsleben sind überzeugende und wirkungsvolle Präsentationen wichtig für den Unternehmenserfolg. Präsentationen sollen zielgerichtet informieren, beraten, verkaufen oder Entscheidungen herbeiführen. Für Unternehmensberater sind sie zunehmend ein entscheidendes Aushängeschild für die Qualität der Beratung.

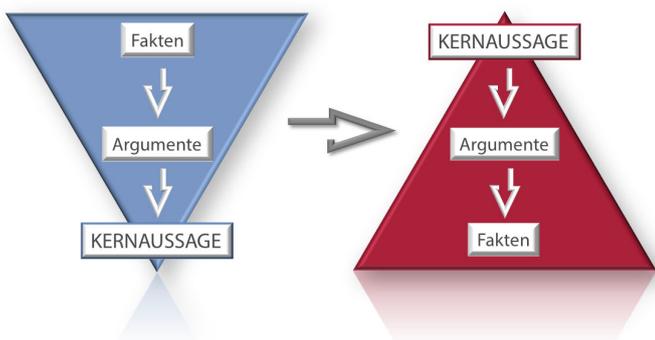
In der Praxis erfüllen viele Präsentationen diesen Zweck nicht - sie sind zu lang, überfüllt, unstrukturiert, nicht zielorientiert, nicht relevant und gehen am Empfänger vorbei („Death by Power Point“).

Bei der pyramidalen Kommunikation stehen die Ergebnisse im Vordergrund. Um zielgerichtet, effektiv und empfängerorientiert zu kommunizieren und zu präsentieren, sind aus der Flut der Informationen die relevanten Informationen herauszuarbeiten, zu bewerten und fokussiert aufzubereiten.

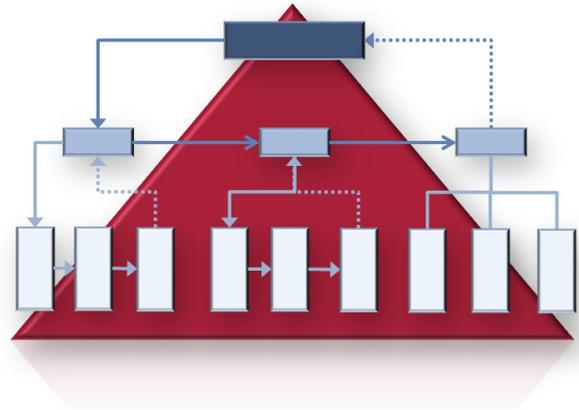
Die zu diesem Zweck entwickelte Struktur der pyramidalen Präsentationstechnik ermöglicht Entscheidern, auf Basis logischer, empfängerorientiert aufbereiteter Informationen und Kernaussagen, fundierte Entscheidungen zu treffen. Die Textelemente zeichnen sich durch eine kurze und prägnante Sprache aus. Aussagen werden durch überzeugende und schlanke Grafiken und Schaubilder unterstützt.

DAS PYRAMIDALE PRINZIP

Das pyramidale Prinzip geht auf Barbara Minto zurück. Barbara Minto erlangte ihren MBA an der Harvard Business School und arbeitete als Beraterin bei McKinsey. Aus ihrer Arbeit heraus entwickelte sie das pyramidale Prinzip, mit dem es möglich ist, Ideen, Vorschläge und komplexe Zusammenhänge klar und nachvollziehbar zu strukturieren.



Heute wird diese Form der strukturierten Aufbereitung von Informationen in erfolgreichen Unternehmensberatungen, Universitäten und zahlreichen DAX-Konzernen genutzt, um immer komplexer werdende Informationen einfach, klar und effektiv zu kommunizieren.



ZIEL DES SEMINARS

Bringen Sie Ihre Präsentationen / Angebote / Pitches / Entscheidungsvorlagen etc. auf den Punkt!

Die Teilnehmer lernen, klare Strukturen für Präsentationen zu entwickeln und den relevanten Informationsbedarf ihrer Empfänger zu berücksichtigen. Sie lernen typische Argumentationslinien kennen und erfahren, wie man effektiv visualisiert.

ZIELGRUPPE

Consultants, Projektleiter, Projektmitarbeiter und Führungskräfte, die Ergebnisse, Informationen oder Entscheidungsvorlagen professionell optimieren und überzeugend präsentieren wollen. Erfahrung im Texten und Präsentieren wie auch im Umgang mit den dafür gängigen Tools werden vorausgesetzt. Die optimale Teilnehmerzahl liegt zwischen 8 und 12 Teilnehmern.

think-cell Workshop

Diagramme schnell, präzise und professionell gestalten

THINK-CELL IM ÜBERBLICK

In der heutigen Arbeitswelt gehört die Erstellung von Präsentationen mit PowerPoint in vielen Bereichen zum Arbeitsalltag. Insbesondere **in Unternehmensberatungen oder internen Strategie- und Entwicklungsabteilungen ist die Erstellung von aussagefähigen Geschäftspräsentationen zur Darstellung von Geschäftszahlen, Planungen, Business Cases etc.** unabdingbar. PowerPoint und Excel bieten im Bereich der datengetriebenen Geschäftsdiagramme zwar Möglichkeiten an - im professionellen Einsatz sind diese Tools aber oft sehr zeitaufwendig und mühsam und stoßen schnell an ihre Leistungsgrenzen. Häufig benötigte grafische Elemente sind nicht in Diagramme integriert, Beschriftungen können nicht automatisch angeordnet werden und bestimmte Diagrammtypen stehen schlicht nicht zur Verfügung (z.B. Waterfall-Charts). Für manche Bedarfe gibt es zwar "Workarounds", diese erfordern jedoch umfangreiche manuelle Bearbeitungsschritte und langwierige Anpassungen von grafischen Elementen.

DER NUTZEN DES SEMINARS

Mit think-cell Chart werden all diese Probleme beseitigt. Die leistungsfähige Diagrammsoftware integriert sich nahtlos in PowerPoint, bietet Dutzende einzigartige Funktionen und kann an das gewünschte Corporate Design angepasst werden. Mit wenigen manuellen Anpassungen erhalten Sie präzise, professionell gestaltete und aussagefähige Diagramme.

ZIEL DES WORKSHOPS

Nach diesem Workshop sind die Teilnehmer in der Lage, mit think-cell sehr schnell und einfach übersichtliche und aussagekräftige Diagramme zu erstellen und somit einfach und flexibel Geschäftsdaten zu visualisieren und zu präsentieren.

ZIELGRUPPE

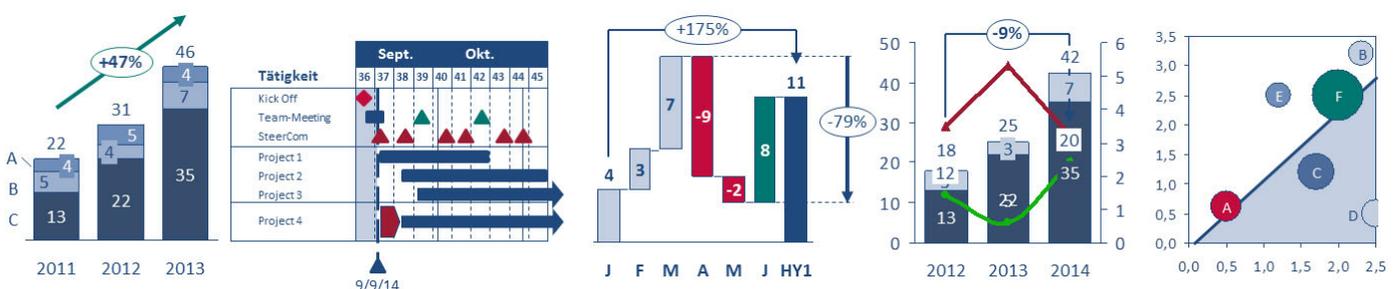
Projektleiter, Mitarbeiter in Beratungsunternehmen, Strategieabteilungen, Finanzen, Marketing, Vertrieb, Inhouse Consultants etc. Die maximale Teilnehmerzahl liegt bei 12 Teilnehmern.

VORAUSSETZUNGEN

- Fortgeschrittene Kenntnisse in den MS Office Programmen PowerPoint und Excel
- Jeder Teilnehmer benötigt einen eigenen PC/Laptop, auf dem eine gültige, lizenzierte think-cell Version (5.2 oder höher) installiert ist
- Max. Teilnehmerzahl: 12 Teilnehmer

WORKSHOP-INHALT

- **Grundlagen und Konzept**
 - think-cell Toolbar und Smart Elements
 - Basic und Charts Menü
 - Diagramme drehen, spiegeln, formatieren
- **Erstellung und Einsatz verschiedener Diagrammtypen**
 - Gruppierte Säulen- oder Balkendiagramme
 - 100%-Diagramm
 - Linien- und Flächendiagramme
 - Kombinationsdiagramme
 - Wasserfalldiagramme
 - Tortendiagramme
 - Marimekkodiagramme
 - Punkt- und Blasendiagramme
- **Bearbeiten von fortgeschrittenen Darstellungsoptionen**
 - Beschriftung von Diagrammen
 - Legenden, Skalen und Abstände
 - Diagrammachsen und Skalierung
 - Kategorieabstand
 - Differenzpfeile, CAGR-Pfeil
 - Wertlinien, Verbinder



Professionelle Bewerberauswahl Professionelles Recruiting für Personalabteilungen

PROJEKTMANAGEMENT IM ÜBERBLICK

Das Recruiting ist für viele Personalabteilungen eine zusätzliche Aufgabe, auf die die meisten Mitarbeiter während ihrer Ausbildung oder ihres Studiums kaum oder gar nicht vorbereitet wurden. So herrscht oftmals große Unsicherheit im Umgang mit der Formulierung von Stellenausschreibungen (welche Informationen sind inhaltlich wichtig, welche Informationen sprechen Bewerber an, welche Formulierungen sind AGG-konform etc.), der Interpretation und Gewichtung von Zeugnissen oder der Durchführung von Bewerberinterviews. Laut einer Studie aus 2009 setzen z.B. 70% der kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU) und 58% der Großunternehmen noch immer unstrukturierte Interviews in ihren Bewerbungsgesprächen ein, deren Erfolgswahrscheinlichkeit, die „richtige“ Personalauswahl zu treffen, bei gerade mal 4% liegt.



Einen besonderen Schwerpunkt legen wir aufgrund unserer langjährigen Erfahrungen auf die **Vorbereitung und Durchführung von strukturierten Bewerberinterviews, erfolgreiche Fragetechniken und Methoden der Interviewführung.**

NACHHALTIGKEIT

Die Teilnehmer bekommen umfangreiches Schulungsmaterial und konkrete Leitlinien, um die Handlungssicherheit zu optimieren.

ZIELGRUPPE

Personalreferenten, Personalleiter, Recruiter, Mitarbeiter aus Personalabteilungen, die mit der Bewerberauswahl zu tun haben, Stellenausschreibungen verfassen und Auswahlgespräche führen

SEMINARINHALT

VOM AUFTRAG BIS ZUM AUSWAHLGESPRÄCH

- **Prozess des Bewerbermanagements**
 - Professionelles Bewerbermanagement als Visitenkarte des Unternehmens
- **Die professionelle Erstellung von Anforderungsprofilen**
 - Präzisierung von Anforderungen
 - Erstellung von Anforderungsprofilen
 - Fachliche und außerfachliche Kompetenzen
- **Formulierung und Veröffentlichung der Stellenausschreibung**
 - Kriterien der AGG-konformen Erstellung
 - Wahl der Medien
 - Online vs. Printmedien
- **Bewerberkorrespondenz**
- **Analyse und Beurteilung von Bewerbungsunterlagen**
 - Systematische Analyse von Lebensläufen
 - Bewertung von Arbeitszeugnissen
 - Echtheitsprüfungen
 - Valide Vorauswahl der Bewerber
- **Vorbereitung des Telefoninterviews**
 - Erstellung des Interviewleitfadens
 - Dokumentation der Ergebnisse
- **Vorbereitung des strukturierten Interviews**
 - Strukturierung und Erstellung des Interviewleitfadens
 - Dokumentation der Ergebnisse

DAS AUSWAHLGESPRÄCH

- **Aufbau und Ablauf**
- **Interviewformen**
- **Fragebereiche / rechtliche Zulässigkeit**
- **Kommunikationstechniken**
 - Biographische Fragen
 - Situative Fragen / critical incident technique
 - Herausfordernde Fragen
 - Stressinterview
 - Umgang mit kritischen Gesprächssituationen
 - Körpersprachliche Signale
 - Verhaltensdreieck



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](https://www.skype.com/user/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

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

