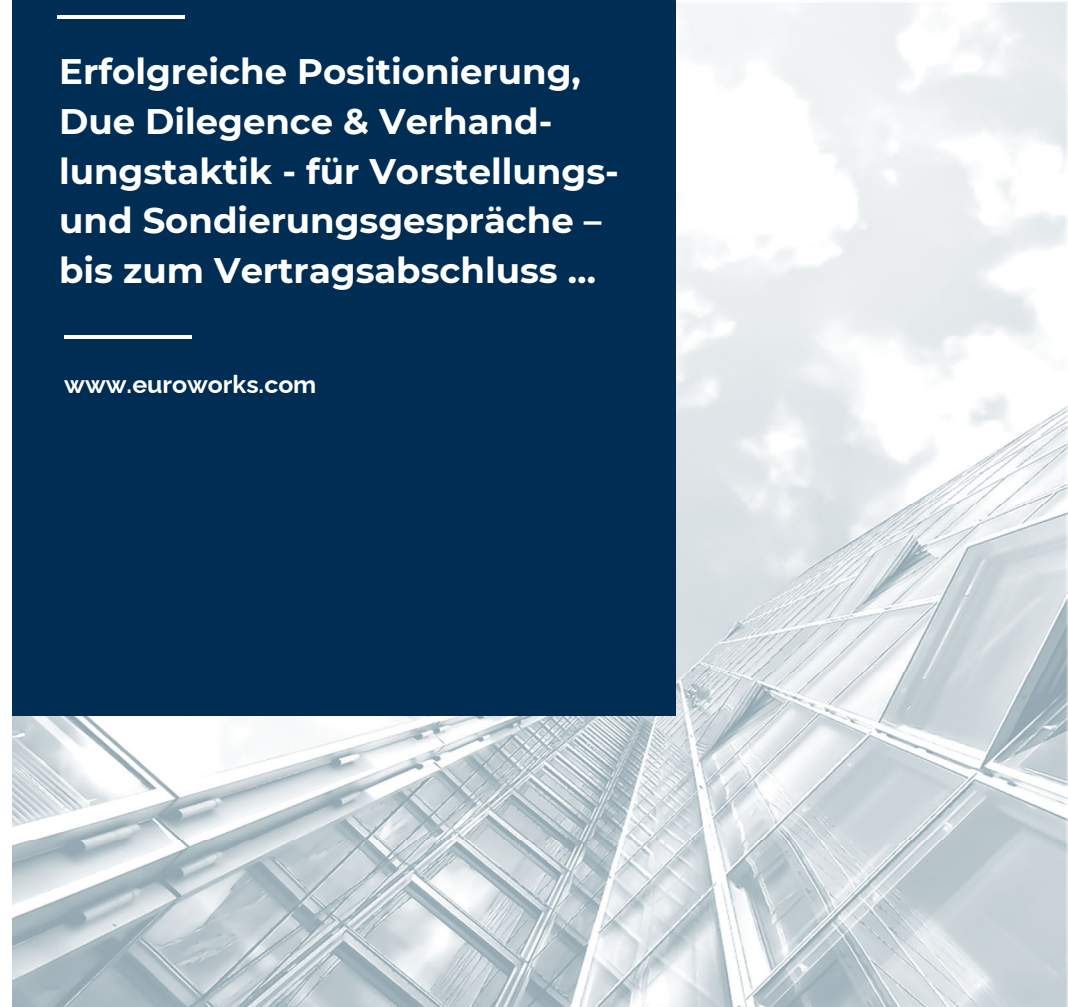


EUROWORKS

EXECUTIVE POSITIONING & NEGOTIATION TACTICS”

**Erfolgreiche Positionierung,
Due Dilegence & Verhand-
lungstaktik - für Vorstellungs-
und Sondierungsgespräche –
bis zum Vertragsabschluss ...**

www.euroworks.com



„ „Motivation is the art of getting people to do what you want them to do because they want to do it.”

Dwight D. Eisenhower

EUROWORKS POSITIONING & NEGOTIATION TACTICS

Agenda ...

- I** Realitätscheck
- II** Ausgangslage und Zielsetzung
- III** Inhalte und Themenfelder
- IV** Organisation & Ablauf
- V** Modalitäten & Kosten

I. REALITÄTSCHECK

Das Erreichen von „Management Attention“ ist nur der erste Schritt auf dem Weg zur Realisierung des nächsten Karriereschritts. Dann entscheidet Ihre Fähigkeit, diese Aufmerksamkeit in ein konkretes Interesse an Ihnen - und letztlich in ein qualifiziertes Angebot zu überführen. Selbst hochqualifizierte Top-Manager scheitern - oft nicht an ihrer Vita oder an einem schwachen Track Record – sondern an einer unzureichenden Vorbereitung auf Vorstellungs- und Sondierungsgespräche mit Investoren & C-Level Entscheidern.

Executives, die Positionen als Vorstand (CEO) oder Geschäftsführer (MD) realisieren möchten bewegen sich in einem Umfeld, in dem zunächst Sondierungsgespräche stattfinden die sich iterativ entwickeln. Diese werden vorbereitet durch Headhunter, Placement Programme und Empfehlungen. Dann gibt es noch kein konkretes Anforderungsprofil mit einem klar definierten Bedarf, geplante Rahmenbedingungen und auch realitätsgeprüfte Erwartungen seitens der Investoren.

II. AUSGANGLAGE & ZIELSETZUNG

Im Vorfeld von Sondierungsgesprächen müssen Sie sich mit Bezug auf die derzeitige Situation des Unternehmens zunächst als interessante Option und mögliche Lösung positionieren. Ferner erreichen Sie durch ein investigatives Vorgehen, im Sinne eines Due-Diligence-Prozesses, Orientierung und Klarheit für sich und ggf. auch für die Entscheider. Sicher wird man von Ihnen auch eine gewisse Inspiration erwarten, wie durch Ihre Mithilfe die aktuellen, phasenbezogenen Herausforderungen des Unternehmens bewältigt und wie eine erfolgreiche Entwicklung in die nächste Phase erreicht werden kann.

Bei diesen Gesprächen müssen Sie ggf. auch erst die Erwartungen der Gesprächspartner strukturieren, um Machbares und ggf. auch Utopischen frühzeitig erkennen zu können. Sind Sie hier nicht präzise vorbereitet, bzw. stellen Sie nicht die richtigen Fragen, dann verlieren Sie die Kontrolle und wissen am Schluss nicht, worauf Sie sich einlassen.

Mit diesem Coaching-Kompodium, bestehend aus 4 Teilen, werden Sie sich in Sondierungs- und Folgegesprächen erfolgreich positionieren können -und nach erfolgreichen Gesprächen, Ihre Vorstellungen in den Vertragsverhandlungen weiterstehend durchsetzen können.

Um das zu erreichen, werden Sie durch eine theoretische Vorbereitung und intensive Rollenspiele auf solche Gesprächssituationen vorbereitet. Abhängig von der angestrebten Position und „Flughöhe“ werden sich Ihre Chancen auf ein qualifizierte Vertragsangebot für eine Spitzenposition erheblich verbessern, wie auch Ihre informative Ausgangslage bezüglich der Situation des Unternehmens.



III. INHALTE, THEMENFELDER & NUTZEN

- Vorbereitung auf Vorstellungs- Sondierungs- und Folgegespräche
- Entwicklung einer überzeugenden Positionierungsstrategie
- Vorbereitetes Storytelling zu Ihnen und zu Ihrem Werdegang
- Bewusstsein für Ihre vermarktende- und beschaffende Rolle im Prozess
- Datengewinnung und Analyse zur Situation und Phase des Unternehmens
- Relevante makro- und mikroökonomische Kennzahlen
- Erarbeitung von investigativen Standardfragen zur Durchführung eines Due-Diligence-Prozesses zur Ermittlung der Situation des Unternehmens
- Überprüfung der Realisierbarkeit von kurz- und langfristigen Erwartungen
- Gewinnung von Einblicken in die Unternehmenskultur
- Erkennen von Chancen und Perspektiven für das Unternehmen
- Vorbereitung auf kritische Fragen zu Ihrer Person und Ihren Vorstellungen
- Erarbeitung von Argumentationslinien - mit Einwandbehandlung
- Entwicklung einer Verhandlungstaktik zur Realisierung eines realistischen strukturierten Variablenpaket zur Erreichung von Package-Vorteilen
- Taktik zur Verhandlung von geldwerten und sonstigen Vorteilen
- Simulation von Gesprächssituationen durch intensive Rollenspiele)

IV. ORGANISATION & ABLAUF

- Sie erhalten 5 individuelle Coaching-Einheiten in Theorie und Praxis
- Die 3. bis 5. Coaching-Einheit dient dem Praxistraining mit Rollenspielen
- Die Dauer je Coaching-Einheit beträgt ca. 60 Minuten
- Zwischen den Einheiten erwartet Sie „Home Work“ (Vor- & Nachbereitung)
- Sie erhalten eine umfangreiche Dokumentation über den gesamten Prozess
- Die Durchführung je Coaching-Einheit erfolgt jeweils als Online-Meeting
- Es erfolgt eine Individuelle Terminabstimmung – gemäß Ihrer Verfügbarkeit
- Die Gesamtdauer beträgt ca. 3 Wochen, abhängig von Ihrer Verfügbarkeit.

V. MODALITÄTEN & KOSTEN

- Die Kosten werden nach Zielstellung und Aufwand als Festpreis berechnet.
- Nach einem Austausch über Ihre Situation und Ihren Bedarf, erstellen wir Ihnen dazu gerne ein individuelles Angebot.
- Ggf. übernimmt Ihr Dienstherr, zum Beispiel im Rahmen einer Trennungsvereinbarung, die Kosten. In diesem Fall erstellen wir alternativ gerne ein gesondertes Angebot an den Dienstherrn und fakturieren direkt an ihn.
- Als Selbstzahler können Sie die Kosten als Werbungskosten steuerlich vollständig geltend gemacht. Bitte fragen Sie dazu aber Ihren Steuerberater.
- Im Rahmen eines EUROWORKS - Professional Career Hunting-Programms, ist dieses Coaching Bestandteil des Programms – ohne zusätzliche Kosten.

Gerne stehen wir Ihnen für Ihre Fragen zu Ihren individuellen Anforderungen, den Details und dem genauen Ablauf zur Verfügung.

Das EUROWORKS Team ...

Ihre Experten für erfolgreiches Executive Consulting



+(49) 6435 / 90 93 – 0



info@euroworks.com



EUROWORKS e.K.
Executive & Management Consulting
Inh. Peter Scherf
Hauptstraße 4-6
D-56414 Steinefrenz
www.euroworks.com