

EUROWORKS

EXECUTIVE CAREER - POSITIONING & NEGOTIATION COACHING

**Erfolgreiche Positionierung,
Due Dilegece & Verhand-
lungsstrategie, für Vorfeld-
und Sondierungsgespräche -
mit Investoren und C-Level
Entscheidern...**

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 COACHING

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 konkretes Interesse für Sie - und letztlich in ein qualifiziertes Angebot zu überführen. Nach unserer Erfahrung scheitern selbst hochqualifizierte Top-Manager nicht an ihrer Vita oder an einem fehlenden Track Record – sondern oft an einer unzureichenden Vorbereitung auf die entscheidenden Kontakte & Gespräche. Genau hier setzt dieses Coaching an.

Executives, die Positionen als Vorstand (CEO) oder Geschäftsführer (MD) realisieren möchten, bewegen sich in einem Umfeld, in dem keine klassischen Bewerbungs- sondern Sondierungsgespräche stattfinden. Diese werden vorbereitet durch Headhunter, Placement Programme, Empfehlungen - oder auch aus zufälligen situativen Opportunitäten heraus. Dabei fehlen oft im Vorfeld definierte Rollenprofile transparente Rahmenbedingungen und spezielle Erwartungen.

II. AUSGANGLAGE & ZIELSETZUNG

In Vorfeld- und Sondierungsgesprächen müssen Sie sich zunächst als sehr interessante Lösung, mit Bezug auf die derzeitige Unternehmensphase, positionieren. Ferner ist es notwendig, durch ein geschicktes, investigatives Vorgehen, vergleichbar einem Due-Diligence-Prozess, Orientierung und Klarheit für sich und die Beteiligten zu gewinnen. Ferner wird man von Ihnen eine gewisse Inspiration erwarten, wie durch Ihre Mithilfe die aktuellen, phasenbezogenen Herausforderungen des Unternehmens bewältigt und wie eine Entwicklung in die nächsten Phasen erreicht werden kann.

Bei diesen Gesprächen werden Sie auch die Erwartungen der Gesprächspartner strukturieren müssen, um direkt Machbares und ggf. Utopischen erkennen und benennen zu können. Wer hier nicht präzise vorbereitet ist, verliert die Kontrolle über den Gesprächsprozess und ggf. auch an Wirkung – trotz einer exzellenten Ausgangsposition.

Mit diesem Coaching werde Sie in der Lage sein, sich in Vorfeld- und konkreten Sondierungsgesprächen erfolgreich positionieren und nach einem erfolgreichen Gesprächsverlauf, Ihre Erwartungen in den Vertragsverhandlungen so weit wie möglich durchsetzen zu können.

Dabei werden Ihnen einfache Standardfragen oder Antworten nicht helfen, sondern Sie benötigen eine überzeugende Positionierungs- und Sondierungsstrategie, auch für den Due Diligence-Prozess. Die Realisierung Ihrer Erwartungen und das Erreichen eines qualifizierten Angebotes erfordert ferner eine professionelle Verhandlungsführung.



III. INHALTE UND THEMENFELDER

Neben den theoretischen Grundlagen, steht im Zentrum dieses Coachings ein intensives, praxisorientiertes Training auf der Grundlage einer langen Erfahrung.

- Strukturierte Vorbereitung auf Vorfeldkontakte und Sondierungsgespräche
- Entwicklung einer klaren Positionierungslogik auf Basis Ihres Schriftprofils
- Erarbeitung investigativer und intelligenter Fragen (Due Diligence)
- Identifikation und Analyse der aktuellen Unternehmensphasen
- Check der Erwartungshaltung der Investoren bzw. C-Level-Entscheider
- Überprüfung der Unternehmenskultur
- Erkennen von Chancen und Entwicklung erster Elemente einer Vision
- Erarbeitung von Argumentationslinien mit Einwandbehandlung
- Vorbereitung auf kritische Fragen von Investoren und Entscheidern
- Entwicklung eines individuellen Verhandlungsansatzes zur Realisierung Ihres Wunsch-Ziel-Package, mit einem strukturierten Variablenpaket
- Verhandlung von geldwerten Vorteilen gemäß Ihren Vorstellungen
- Simulation realer Gesprächssituationen (Rollenspiele)

Das Ziel dieser Maßnahme ist nicht Wissen – sondern beherrschte Anwendung.

IV. ORGANISATION & ABLAUF

- Sie erhalten 4 individuelle Coaching-Einheiten in Theorie und Praxis
- Die 3. und 4. Coaching-Einheit dient dem Praxistraining (Rollenspiel)
- Die Dauer beträgt je Coaching-Einheit ca. 60-75 Minuten
- Zwischen den Einheiten erwartet Sie „Home Work“ (Vor- & Nachbereitung)
- Die Durchführung erfolgt als Online-Meeting
- Es erfolgt eine Individuelle Terminabstimmung zu jeder Coaching-Einheit
- Die Gesamtdauer beträgt ca. 14 Tage, abhängig von Ihrer Verfügbarkeit.

V. MODALITÄTEN & KOSTEN

- Die Kosten werden nach Aufwand und Intensität als feste Summe berechnet. Sollte der vorgesehene Zeitrahmen von 4 Coaching-Einheiten nicht ausreichen, berechnen wir einen Aufpreis.
- Nach einem Austausch über Ihre Situation und Ihren Bedarf erstellen wir Ihnen dazu gerne ein Angebot
- Ggf. übernimmt Ihr Dienstherr, zum Beispiel im Rahmen einer Trennungsvereinbarung die Kosten. Bitte entscheiden Sie sich ob dies möglich ist. Im positiven Fall erstellen wir ein gesondertes Angebot an den Dienstherrn.
- Als Selbstzahler können Sie die Kosten als Werbungskosten steuerlich vollständig geltend gemacht. Bitte fragen Sie dazu aber Ihren Steuerberater

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 Steinfrenz
www.euroworks.com