

EUROWORKS

EXECUTIVE ADVISORY -
STRATEGY, POSITIONING
& NEGOTIATION

**Vorbereitung & Durchführung
von Sondierungs- und Folgege-
sprächen im Executive Place-
ment Process ...**

www.euroworks.com



„ Leadership is the art of getting someone else to do something you want done because he wants to do it.”

Dwight D. Eisenhower

EUROWORKS EXECUTIVE ADVISORY STRATEGY, POSITIONING & NEGOTIATION

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 der nächsten Position. Sofern diese erreicht wurde, entscheidet nun Ihre Fähigkeit, diese Aufmerksamkeit in ein konkretes Interesse und letztlich in ein qualifiziertes Angebot zu überführen. In der Vorbereitung von strategischen Gesprächen scheitern oft selbst hochqualifizierte Top-Manager. Es liegt meist nicht an der Vita oder einem schwachen Track Record, sondern häufig an der Qualität der Vorbereitung und der Einstellung.

Möchten Sie Positionen als Vorstand oder Geschäftsführer auch international realisieren, dann bewegen sich in einem Umfeld, in dem oft zunächst Sondierungsgespräche stattfinden. Diese entwickeln sich meist iterativ auch dann, wenn bereits ein Anforderungsprofil vorliegt. Die Rahmenbedingungen aber - und auch die Erwartungen der Investoren & Entscheider - sind oft noch unstrukturiert bzw. unklar.

II. AUSGANGSLAGE & ZIELSETZUNG

Jetzt, nachdem Sie sich als interessante Lösung positionieren konnten gilt es, die Situation des Unternehmens so früh wie möglich beurteilen zu können. Dies beantwortet Ihnen auch die Fragen, ob Sie die Aufgabe überhaupt und unter welchen Voraussetzungen erfüllen können und ggf. auch wollen. Auch das anzustrebende Vergütungspaket und die Art des Vertrags- oder Mandatsmodell, wird sich daraus ergeben. Man wird von Ihnen auch schon Impulse erwarten, wie durch Ihre Mitwirkung die Herausforderungen des Unternehmens bewältigt und wie eine erfolgreiche und stabile zukünftige Entwicklung unter Ihrer Leitung erreicht werden könnte.

Das Ziel dieses Coaching ist es, Sie durch eine sehr gezielte Vorbereitung und durch intensive Rollenspiele auf einen solchen Prozess vorzubereiten. Dadurch erhalten Sie Kontrolle und Sicherheit und Sie behalten jederzeit die strategische Führung der Gespräche. Im Ergebnis werden sich Ihre Chancen auf einen erfolgreichen Verlauf der Gespräche mit einem attraktiven Vertragsangebot erheblich verbessern.

Bei diesen Gesprächen müssen Sie ggf. auch erst die Erwartungen der Entscheider strukturieren, um Machbares und ggf. auch Utopisches erkennen zu können. Fehlen Ihnen hier wesentliche Daten bzw. stellen Sie nicht die richtigen Fragen, dann verlieren Sie die Prozesskontrolle und Sie wissen am Schluss nicht, worauf Sie sich einlassen.

Mit unserem Executive Advisory positionieren Sie sich in jeder Gesprächsphase souverän und überzeugend. Sie werden die Unternehmenssituation und die erfolgskritischen Bedingungen kennen und eine sehr gute Ausgangsbasis erreichen, um Ihre finanziellen Erwartungen entsprechend von Aufgabe & Position verhandeln zu können.



III. INHALTE, THEMENFELDER & NUTZEN

- Vorbereitung auf Vorstellungs-, Sondierungs- und Folgegespräche
- Entwicklung einer überzeugenden Positionierungsstrategie
- Überzeugendes Storytelling zu Ihnen und zu Ihrem Werdegang
- Bewusstsein für Ihre „vermarktende und beschaffende“ Rolle
- Relevante makro-, meso- und mikroökonomische Kennzahlen
- Datengewinnung und Analyse zur Situation des Unternehmens
- Investigative Standardfragen für einen Due-Diligence-Prozess
- Analyse der Interessenlage relevanter Stakeholder
- Überprüfung der Investitionsbereitschaft für Transformationsprozesse
- Gewinnung von Einblicken in die Unternehmenskultur
- Motivation, Einstellung und Leistungsbereitschaft der Mitarbeiter
- Check von kurz-, mittel- und langfristigen Perspektiven des Unternehmens
- Beurteilung der Situation und des Potenzials eines Unternehmens
- Vorbereitung auf kritische Fragen zu Ihrer Person und Ihren Vorstellungen
- Erarbeitung von Argumentationslinien - mit Einwandbehandlung
- Verhandlungsstrategie zur Realisierung eines attraktiven Vergütungspakets
- Verhandlung von optimal strukturierten Variablen und geldwerter Vorteile
- Simulation von Gesprächsszenarien mittels intensiver Rollenspiele
- Sie können dieses Know how auch in anderem Kontext sehr gut einsetzen.

IV. ORGANISATION & ABLAUF

- Das Coaching besteht aus vier Elementen entlang des Prozesses:
 - Präsentation & Positionierung zur Eigenvermarktung
 - Datengewinnung, Analyse und Auswertung (Due Diligence-Prozess)
 - Verhandlungstaktik für kritische Punkte (Investitionen, Erwartungen usw.)
 - Vertragsverhandlung, Package, Variablen & geldwerte Vorteile
- Sie erhalten fünf strukturierte Coaching-Einheiten in Theorie und Praxis
- Die Dauer je Coaching-Einheit beträgt ca. 60-70 Minuten
- Zwischen den Einheiten erwarten Sie gezielte Transferaufgaben
- Die Durchführung je Einheit erfolgt als Online-Meeting (Zoom)
- Die Gesamtdauer des Coachings beträgt ca. 3-4 Wochen
- Sie erhalten umfangreiche Unterlagen über den gesamten Prozess

V. MODALITÄTEN & KOSTEN

- Die Kosten werden je nach Ihrer Zielstellung und dem Aufwand berechnet.
- Wir erstellen Ihnen dazu gerne ein individuelles Angebot.
- Ggf. trägt Ihr Dienstherr die Kosten, z.B. bei einer Vertragsaufhebung
- Als Selbstzahler können Sie die Kosten als Werbungskosten steuerlich geltend machen. Bitte fragen Sie für die Details Ihren Steuerberater
- Im Rahmen eines EUROWORKS - Professional Career Hunting-Programms, ist dieses Executive Advisory ein Regelbestandteil des Programms

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