euroworks
Executive- und Management Consulting

EUROWORKS – EXECUTIVE PLACEMENT COACHING

Vorbereitung und Durchführung von Gesprächen mit Investoren und Entscheidern im Executive-Placement-Prozess …

www.euroworks.com

euroworks
Executive- und Management Consulting

“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- und Management Consulting

EUROWORKS
EXECUTIVE PLACEMENT COACHING –

Agenda …

I. Realitätscheck

II. Ausgangslage und Zielsetzung

III. Inhalte, Themenfelder und Nutzen

IV. Organisation & Ablauf

V. Modalitäten & Kosten

euroworks
Executive- und Management Consulting

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 Sie 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 UND ZIELSETZUNG

Jetzt, nachdem Sie sich als interessante Lösung positionieren konnten, gilt es, die Situation des Unternehmens so früh wie möglich richtig beurteilen zu können. Dadurch können Sie auch beurteilen, ob und unter welchen Bedingungen Sie die Aufgabe erfüllen können und wollen. Auch das anzustrebende Vergütungspaket und die Art des Vertrags- oder Mandatsmodells wird sich daraus ergeben. Man wird von Ihnen auch schon erste 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 Coachings 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 erhöhen sich Ihre Chancen erheblich, die Gespräche erfolgreich abzuschließen und ein attraktives Vertragsangebot zu erhalten.

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 Coaching 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 und Position verhandeln zu können.

III. INHALTE, THEMENFELDER UND 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 der Unternehmenssituation
- 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 anderen Kontexten sehr gut einsetzen.

IV. ORGANISATION UND 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, variable Anteile und 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 erhalten Sie Aufgaben zur Transfersicherung
- 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 UND KOSTEN

- Die Kosten werden je nach Ihrer Zielstellung und dem Aufwand berechnet.
- Wir erstellen Ihnen nach einem Vorgespräch gerne ein individuelles Angebot dazu.
- Bitte klären Sie die steuerliche Behandlung mit Ihrem Steuerberater

euroworks
Executive- und Management Consulting

Gerne beantworten wir Ihre Fragen zu den Details und dem genauen Ablauf zu diesem Executive-Coachings.

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