

Annette Paetsch-Kröger

Erfolgreiche Menschen gestalten aktiv ihr Leben und denken lösungs- und zielorientiert. Erfolgreiche Unternehmen gestalten aktiv ihre Strategien., denken visionär, entwickeln Prozesse und Strukturen, ihre Marke als Arbeitgeber und ihre Unternehmenskultur. Erfolgreiche Menschen sind begeisterungsfähig und haben Spaß an ihrer Arbeit. Erfolgreiche Unternehmen und Organisationen wissen, dass ihr Erfolg von motivierten und begeisterten Menschen gestaltet wird, die gemeinsam arbeiten, lernen, sich verändern und entwickeln. Hierbei unterstütze ich meine Kunden. Durch Beratung, Coaching und Training.

Mein Schwerpunkt

Sie: Als Mensch mit Ihrer Einzigartigkeit, Individualität und Ihren Ressourcen im Spannungsfeld unterschiedlichster Rollen und Anforderungen

Sie: Als Mitarbeiter, als Teammitglied, als Führungskraft, als Mensch in komplexen Szenarien und Strukturen.

Mein Angebot:

Führung und Kommunikation, Teamentwicklung, Moderation von workshops, Personalauswahl und Management-Audits. Konflikt und Konsens.

Interimsmanagement: Recruitment, Personalentwicklung.

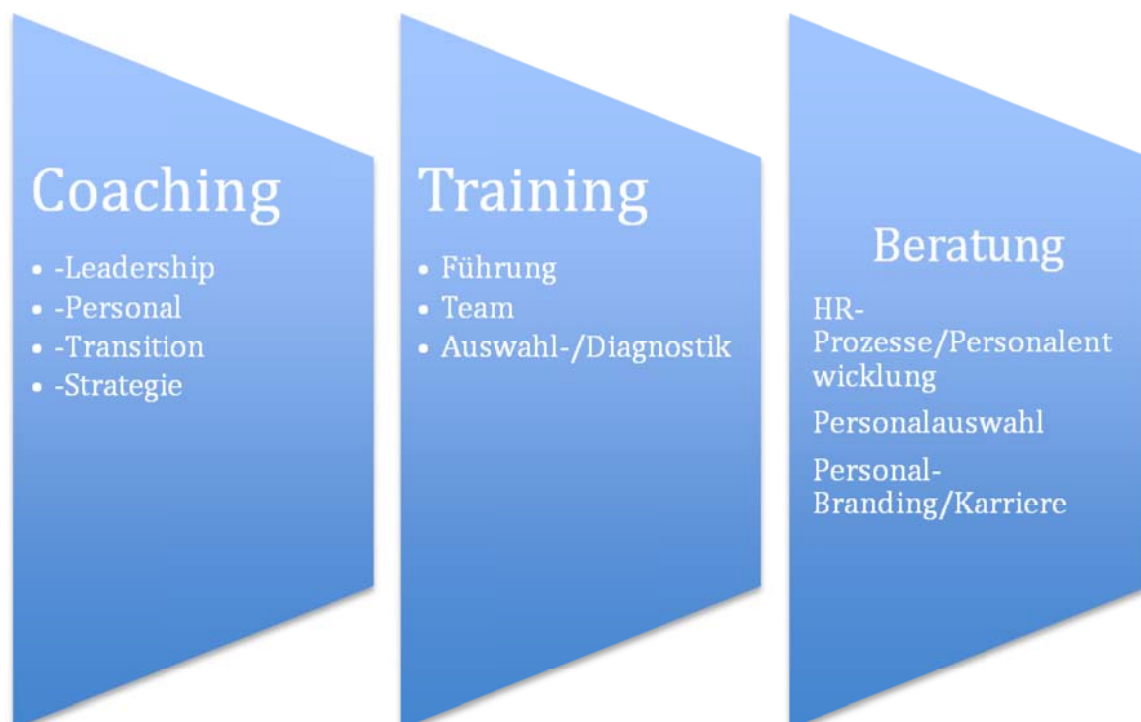
Berufs-und Studienwahlberatung

Mein Ziel

Sie: Auf dem Weg in die Lösungs- und Handlungsorientierung zu begleiten und mit Ihnen gemeinsam Lösungen und Umsetzungsschritte zu erarbeiten.

Sie: Mit Ihrem Unternehmen, Ihrer Abteilung oder Ihrem Team erfolgreich(er) machen.

Mein Angebot



Meine Tools

Systemisches Coaching
Business Coaching,
NLP Gehirngerechte didaktische Methoden
Systemische Beratung
Training

Coaching

Der Ansatz: Lösungsorientierung

Coaching ist wie Goldsuchen oder –schürfen. Die Nuggets, ihre Ressourcen sind oftmals im Verborgenen, verdeckt und überlagert durch die Orientierung auf das Problem. Wer über Probleme spricht, kreierte und denkt Probleme, wer über Lösungen spricht, kreierte und denkt Lösungsideen. Coaching verschiebt Ihren Fokus von der Problemorientierung hin zur Ziel- und Lösungsorientierung.

Der Weg: Systemisches Coaching.

Gezielte Fragen, Tools und Interventionen sind meine Werkzeuge des Goldschürfens, unser Weg zur Lösungsfindung. Coaching ist Hilfe zur Selbsthilfe. Das Resultat ist kein Ratschlag oder Beratung, sondern dass aus Ihrem Goldschatz, Ihren Ressourcen erarbeitete Ergebnis. Die gemeinsam auf „Risiken- und Nebenwirkungen“ überprüfte Lösung ist von Ihnen selbst erarbeitet, Ihr geistiges Eigentum und somit für Sie umsetzbar und nachhaltig.

Das Ergebnis: Handlungsfähigkeit.

Im Coaching werden Ihre eigene Ressourcen so aktiviert, dass für Sie Ihr Gestaltungsspielraum für das eigene Handeln erkennbar wird. Ihr Handlungspotential wird entfaltet und Sie übernehmen die Verantwortung für das eigene Tun . Einzelne Umsetzungsschritte zur Ziel- und Lösungserreichung erarbeiten wir gemeinsam und konkret. Sie sind mittels Ihres eigenen „Goldschatzes“ vom Opfer der Umstände zum Gestalter und Handelnden geworden.

Vorgehensweise

Der Coach begleitet den Coachee bei wichtigen Fragen seines beruflichen oder privaten Lebens. Für ein erfolgreiches Coaching ist es wichtig, dass Coach und Coachee gut zusammen arbeiten können. Basis dieser Arbeit ist ein von Wertschätzung, Respekt und Sympathie geprägtes Verhältnis. Sympathie oder Antipathie lassen sich nicht immer durch einen telefonischen Kontakt klären, ein face-to-face Gespräch klärt den Sympathiefaktor aber oftmals schon innerhalb weniger Minuten.

Sollten Sie sich für ein Coaching interessieren, vereinbaren wir einen Termin, meist über einen Zeitraum von 1,5 bis 2 Stunden. Nach der ersten halbe Stunde entscheiden wir beide, sowohl ich als Coach, als auch Sie als Coachee, ob wir uns eine Zusammenarbeit vorstellen können und das Coaching weiter fortsetzen wollen. Erst ab diesem Zeitpunkt wird das vorher vereinbarte Honorar berechnet.

Die Kompetenz

Systemischer Coach

Business Coach

NLP-Practitioner

Referenzen (auf Nachfrage)

Die Schwerpunkte

Leadership-Coaching

Personal-Coaching

Transition-Coaching

Strategie-Coaching

Leadership-Coaching

Der Fokus liegt auf den täglichen Herausforderungen einer Führungskraft im Kontext von Management und Führung („leading the business“, „leading others“, „managing diversity“)

Ziele des Coachings

Weiterentwicklung der Führungspersönlichkeit, Stärkung der individuellen Führungskompetenz, Effizienz der Führungsinterventionen, Erkennen der Individualität und Wirkungsfaktoren im Hinblick auf die eigenen Mitarbeiter, Stärkung der persönlichen Individualität, Bewältigung von Führungskrisen und Reflektion der eigenen Rolle als Führungskraft, d.h. erfolgreiches Managen und Umsetzen von Unternehmenszielen sowie Leistungs- und Performanceverbesserung.

Personal Coaching

Der Fokus liegt auf der Person und ihren Verhaltensmustern („leading yourself“ and „leading others“)

Die eigene Persönlichkeit, die Kompetenz zur Selbststeuerung, Erkennen von besonderen Herausforderungen, Wirkung als Persönlichkeit, Selbst- und Fremdbild, Erkennen des Betroffenheits- und Handlungsspielraums stehen im Mittelpunkt.

Ziele des Coachings

Selbstreflektion, Erweiterung und Stärkung von Denk- und Handlungsmustern. Erfolgreiches Gestalten persönlicher Herausforderungen .

Ein persönliches Coaching ist insbesondere bei Krisen- oder Entscheidungssituationen hilfreich, um von der Problemorientierung in die Lösungsorientierung zu gelangen.

Ein weiterer Schwerpunkt von mir ist das Coaching von Verkäufern: **Sales und After Sales-Coaching.**

Führungswechsel-Coaching oder Transition-Coaching:

Der Fokus liegt auf der Übernahme einer neuen Management-Funktion.

Ziel: Effektive Orientierung und Handlungsfähigkeit bei der Übernahme einer neuen Führungssituation. („Die ersten 100 Tage gibt es nicht mehr, die Herausforderung für die neue Führungskraft heißt „schneller ins Handeln und in die Funktion kommen“)-

Internationales Führungswechsel-Coaching:

Der Fokus liegt auf der neuen internationalen Management-Funktion sowie dem Beginn, bzw. den Abschluss des internationalen Einsatzes.

Ziel: Effektive Orientierung und Handlungsfähigkeit bei der Übernahme einer Führungsposition in einem internationalen Umfeld.

Hier arbeite ich mit kompetenten, international erfahrenen Managern und Business-Coaches zusammen, bzw. verfüge über ein Netzwerk von interkulturellen Coaches.

Strategie-Coaching:

Im Fokus stehen Business-Themen wie Strategie, Ziele und Geschäftsplan, Veränderungs- und Change-Prozesse. Coaching verhilft zu Klarheit und Transparenz von Motiven und Auswirkungen von Business-Entscheidungen und unterstützt bei komplexen Situationen und Change-Prozessen.

Training

Der Ansatz: Lösungsorientierung

Die Konzeption von Trainings und Workshops orientiert sich an den Zielen meiner Auftraggeber. Individuell, auf die jeweiligen Bedürfnisse und Zielgruppen zugeschnittene Trainings ermöglichen neues Wissen, neue Handlungsalternativen, Perspektiven und Blickrichtungen.

Der Weg: Praxisbezug, Methodenvielfalt, Spaß

Eine praxis- und anwendungsbezogene Konzeption und Durchführung, der Trainings sowie viele Beispiele aus dem Handlungsfeld der Teilnehmer erleichtern den Transfer und sichern die Nachhaltigkeit des Trainings. Methodenvielfalt, aktives Einbeziehen der Teilnehmer, Konzepte zum „gehirngerechten“ Lernen, Humor und Spaß sichern die Trainings- und Lernerfahrung.

Das Ergebnis: Nachhaltigkeit

Konsequente Lösungsorientierung, individuelle Konzeption, Anwendungsbezug und Praxistransfer erzielen eine hohe Wirksamkeit der Trainings. Dabei werden Ressourcen, Erfahrungen und eigene Vorstellungen der Teilnehmer in die Überlegungen zur Anwendbarkeit in der Praxis einbezogen. Nachhaltigkeit entsteht, wenn die Inhalte des Gelernten im Hinblick auf die Umsetzung in der Praxis auf „Risiken und Nebenwirkungen“ überprüft und mögliche Widerstände/Probleme schon im Training thematisiert werden.

Vorgehensweise

In einem persönlichen Gespräch erörtern wir die Zielsetzung des Trainings und ihre persönlichen Rahmenbedingungen. Aufgrund dieses Gesprächs erarbeite ich ihnen ein individuelles Angebot und Trainingskonzept, welches ihre Ziele, ihre strukturellen und personellen Rahmenbedingungen und ihre Ressourcen berücksichtigt. Trainings „von der Stange“, die nicht auf ihre ganz persönliche Situation in Ihrem Unternehmen oder Ihrer Abteilung eingehen oder dies in erheblichen Maße in den Trainingsinhalten berücksichtigen, biete ich nicht an.

Führung (Beispiele)

Führen schwieriger Mitarbeitergespräche
Zielfindung und Mitarbeiterbeurteilung
Kommunikation und Führung
Trennungsgespräche führen
Führen von Verhandlungen
Konflikt und Konsens
Stressbewältigung

Team (Beispiele)

Team und Zusammenarbeit
Teamentwicklungs-Workshops
Präsentation und Moderation

Auswahl-/Diagnostik (Beispiele)

Kompetenz und Eignung von Mitarbeitern erkennen
Anforderungsprofil und Interview
Führen strukturierter Interviews
Beobachten und Beurteilen
Recruiting-Strategien entwickeln

Die Kompetenz

Zertifizierter Business Trainer (dvct)
Lehrbeauftragte Uni,
Mehrjährige Trainingserfahrung
Dozentin HK
Referenzen (auf Nachfrage)

Beratung

Der Ansatz: Lösungs- und zielorientiert, pragmatisch.

Der Weg: Individuell, Klientenorientiert.

Von der Zieldefinition und dem konzeptioneller Entwurf über Abstimmung und Implementierung hin zur Umsetzung und Evaluation.

Studien- und Berufswahlberatung mittels diagnostischer, wissenschaftlich erprobter Testverfahren.

Beratung und Konkrete Empfehlungen hinsichtlich Profilerstellung, Karrieresteps, Erarbeiten und Positionieren der Marke „ICH“.

Das Ergebnis: Umsetzbar, dokumentiert, messbar, nachhaltig.

Die Vorgehensweise

Die Vorgehensweise stimme ich in einem persönlichen Beratungsgespräch mit Ihnen individuell ab und erarbeite auf dieser Basis einen konzeptionellen Entwurf.

Für ausgewählte zeitlich begrenzte Projekte stehe ich ihnen als Interims-Managerin zur Verfügung.

Die Kompetenz

6 Jahre Freiberufliche Unternehmensberaterin
10 Jahre Recruitment und Personalberatung
Diagnostikausbildung
Ca 3500 one-to-one-Auswahlinterviews und Beratungsgespräche

HR-Prozesse/Personalentwicklung:

Schwerpunkt: Bewerbungsmanagement, Social-Media Recruitment, Mitarbeiterbeurteilungssysteme. Führungsstilanalysen, Mitarbeiterbefragungen. Konzeption, Implementierung und Evaluation von Führungskräfte- und Personalentwicklungsmaßnahmen

Beratung und Begleitung von Führungskräften und Projektleitern in strategischen Personal-Projekten

Beratung der Führungskräfte bei der Mitarbeiter- und Bereichsentwicklung

Konzeption und Moderation von Workshops und Tagungen

Erstellen von Qualifikations- und Anforderungsprofilen, Durchführen von Management

Audits ; Verfahren zur Potenzialerfassung

Multiplikatoren Ausbildung

Von mir durchgeführte Projekte und Referenzen teile ich Ihnen gern auf Anfrage mit.

Personalauswahl

Erstellen von Anforderungsprofilen, Auswahl der Recruiting-Strategie, Recruiting, Vorauswahl und Führen von anforderungsbezogenen, strukturierten Interviews. Ggf. Einsatz anderer Auswahlverfahren, wie z.B. eignungsdiagnostische Testverfahren, Assessment-Center, anforderungsrelevante Übungen und Verfahren.

Kompetenz:

13 Jahre Erfahrung und Tätigkeit als Recruiterin, Entwicklung und Implementierung von Auswahlverfahren, Durchführung von Schulungen für mehr als 400 Führungskräfte, Führen von ca. 4000 strukturierten, entscheidungsrelevanten Interviews

Personal-Branding/Karriereberatung

Personal-Branding

Wechsel- und Change-Prozesse begleiten Sie täglich in Ihrem Business. Veränderung und Schnelllebigkeit ist ein Kennzeichen der Zeit in der wir leben.

Diese Schnelllebigkeit und die ständigen Veränderungs- und Innovationsprozesse machen das spannende unseres Millenniums aus, bergen aber auch Risiken für die eigene Positionierung im Unternehmen. Austauschbarkeit und Positionsverlust können die Folge sein, wenn Sie ihre persönliche „Marke“ nicht kennen und ihr Profil nicht im Hinblick auf Ihre Einzigartigkeit schärfen.

Personal-Branding-Beratung und Coaching heißt, Begleitung auf dem Weg zu einem persönlichen und einzigartigem Markenprofil, Entwicklung einer klaren Strategie für die Selbstvermarktung und Kompetenzerweiterung. Personal Branding ist die Lösung um Alleinstellungsmerkmale und Individualität herauszuarbeiten, die Marke „Ich“ zu entwickeln, um Sie bestmöglichst auf die Herausforderungen zukünftiger Märkte und Entwicklungen vorzubereiten. Sowohl für Ihren Business-Einstieg, als auch für Ihren Business-Aufstieg.

New-Placement

Personal-Branding, Stärken-Profil, Marktanalyse und Positionierung ,Persönliche Netzwerke, Entwickeln der New-Placement-Strategie, Bewerbungsprocedere.

Abgleich des persönlichen Kompetenz- und Qualifikationsprofils mit Profilen verschiedenster Hierarchie- , Berufs- und Branchenanforderungen. Vorbereitung und Begleitung von operativen Maßnahmen.

Studien- und Berufswahlberatung/Bewerbungsberatung

1-Tages-Diagnostik: Mittels wissenschaftlich erprobter Verfahren und einer ausführlichen Exploration werden in einem Tag Ihre Eignung und Interessen, Ihre Persönlichkeit und intellektuellen Fähigkeiten, Ihre sozialen Kompetenzen und organisatorischen Talente

ermittelt, die die Berufswahlentscheidung maßgeblich beeinflussen. Am Abend erhalten Sie Ihre Ergebnisse in einem ausführlichen ca. 2-stündigem Auswertungsgespräch und wir erörtern konkrete Vorschläge zur Studien- und Berufswahl.

Alle Ergebnisse und die Studien- oder Berufswahlempfehlungen dokumentieren wir für Sie schriftlich und ausführlich. Sie erhalten konkrete Berufsbilder- und Studienbeschreibungen, umfangreiche Informationen zu den möglichen Studien- und Ausbildungswegen sowie Kenntnisse über Ausbildungsangebote und in Frage kommende Universitäten.

Bewerbungsberatung

Marktanalyse, Anschreiben, Erstellen der Bewerbungsmappe, Training
Vorstellungsgespräche, Vorbereitung auf Assessment-Center und Auswahlverfahren.

Profil

Der Ansatz: Interesse an Menschen

Der Weg

- kaufmännische Berufsausbildung
- Studium der Psychologie, währenddessen leidenschaftliche Menschen-Kennenlernerin als Taxifahrerin, Fabrikarbeiterin und Behindertenpflegerin,
- durch Jobs in „Kneipen“, Verkauf und Vertrieb und studentische Hilfskraft
- Als Diplom-Psychologin dann in den letzten 22 Jahren:
 - von der wissenschaftlichen Angestellten an der Uni zum Trainee im Pharma-Unternehmen
 - von der Personalreferentin zur freiberuflichen Unternehmensberaterin
 - von der Buchkritiken schreibenden Rezensentin eines Fachverlages zur Trainerin und Personalentwicklerin,
 - von der Lehrbeauftragten für Lehrerausbildung an der Universität zur Führungskräfteentwicklerin und Recruiterin
 -in die Selbstständigkeit als Trainerin, Coach und Beraterin

Das Ergebnis: Leidenschaft, Engagement und Begeisterungsfähigkeit für Menschen, meine Kunden und Klienten: Noch mehr Interesse an Menschen!

Jeder meiner beruflichen Tätigkeiten habe ich mit viel Herzblut für meine Aufgabe, meine Klienten und Kunden ausgeführt. Eine win-win Situation auf Augenhöhe, Respekt, Wertschätzung und Humor sind für mich unabdingbare Voraussetzungen für eine ziel- und lösungsorientierte, sowie qualitativ hochwertige Arbeit.

Schwerpunkte

- Konzeption und Durchführung von Teamentwicklungen & Teamworkshops
- Konzeption und Durchführung von Seminaren & Fortbildungen zu den Themen Kommunikation, Präsentation und Moderation, Interview und Auswahlverfahren, Führung Coaching von Führungskräften & Mitarbeitern.
- Konfliktmoderation. Interimsmanagement Recruitment und Personalentwicklung.

Kompetenz

Dipl.Psychologin, Systemischer Business Coach (dvct), zertifizierte Business Trainerin

(dvct). NLP-Practitioner (DVNLP), 20 Jahre Berufserfahrung in unterschiedlichen Positionen und Projekten im HR-Bereich.

Erfahrungen und Referenzen (nach Branchen)

Pharma
Medizintechnik
Marktforschung
Finanzdienstleistungen
Mode-/Tradeunternehmen
Musikindustrie
Werbung-/Kommunikation
Baustoffhandel
Bildungsträger/Schulen/Universität
Forschungseinrichtungen
Schwerpunkt: Medizinische Forschung
Handelskammer Hamburg

Netzwerk

V.I.E.L-Coaching und Training
V.I.E.L.-Business-Consulting
Deutsche Gesellschaft für Personalführung
Grundig Akademie
HR-Coaches
Management-Diagnostik, Bolte-Meyner GmbH.

Organisationen

Dvct.de
BDP.de

Kontakt

Annette Paetsch-Kröger
Eichengrund 15
22589 Hamburg

FON. +49 (0)40 86 66 31 96
Mobil: +49 (0)151 212 600 25
Email: kontakt@annette-paetsch-kroeger.de