



Ablaufplan & Trainingsinhalte: Executive Research

Seminarort: AQUINUM GmbH, Berner Str. 49, D-60437 Frankfurt am Main

Datum, Dauer: 2011, 2 Tag(e)

Seminarleiter: Oliver Badura

Unterlagen, weitere Informationen: Die Teilnehmer erhalten eine Schulungsmappe, die alle Trainingsinhalte widerspiegelt, Teilnehmerurkunde, Getränke im Seminarraum, Lunch und Kaffeepausen sind inklusive.

SEMINARTAG (Research-Training)

09.00 Uhr – 12.30 Uhr

- Einführung in die Personalberatung
- Einführung in den „Executive Research“ (Identifikation)
- Organigramme lesen und verstehen
- Möglichkeiten des Telefon-Research
- Verwendung von Cover-Stories
- Nachstellen von alltäglichen Situationen

12.30 Uhr – 13.30 Uhr

- Mittagspause

13.30 Uhr – 17.00 Uhr

- Phasenmanagement im Gespräch
 - Gesprächseinstieg/ Kontaktvergewisserung
 - Informations- und Einführungsphase
 - Kern- bzw. Entscheidungsphase
 - Schlussphase des Gesprächs
- Telefonresearch mit dem Teilnehmer
- Training zur Verbesserung der Gesprächstechniken
- Telefonschulung an Beispielen

Ab 17.00 Uhr

- Fragen und Anregungen, offene Diskussion

TRAININGSINHALTE

TEIL I: GRUNDLAGEN

KAPITEL 1: ALLGEMEINE INFORMATIONEN ZU PERSONALBERATUNGEN

- 1.1 Was ist „Research“?
- 1.2 Organisationsstruktur einer Personalberatung
- 1.3 Suchmethodik
- 1.4 Ablauf einer Personalsuche

TEIL II: EXECUTIVE RESEARCH

KAPITEL 2: ZIELFIRMENLISTE (TARGET LIST)

KAPITEL 3: RESEARCH

- 3.1 Executive Research (Identifikation)
- 3.2 Datenbanken und Internet
- 3.3 Research Leitregeln
 - 3.3.1 Telefonieren oder „Wie klingt es verständlich“
 - 3.3.2 Die Kunst im Research ist es...
- 3.4 Phasenmanagement im Gespräch
- 3.5 Coverstories
- 3.6 Cover
- 3.7 Mögliche Anlaufstellen in einem Unternehmen
- 3.8 Weitere Research-Möglichkeiten und deren Vor- bzw. Nachteile

KAPITEL 4: ORGANISATIONSSTRUKTUREN

- 4.1 Firmierungen
- 4.2 Spartenorganisation (Unternehmensbereiche / Geschäftsbereiche / Business-Units)
- 4.3 Nach Märkten organisierte Linienfunktionen
- 4.4 Funktionale Organisation
- 4.5 Matrix Organisation

KAPITEL 5: MARKETING UND VERTRIEB

- 5.1 Marketing – verschiedene Formen des Marketings
- 5.2 Vertrieb – verschiedene Formen des Vertriebs