

Denken Sie bei der Jahresplanung an die Personalentwicklung!



Der November ist für viele Unternehmen der Monat, in dem die Jahresplanung erstellt wird. Geplant werden in aller Regel der Umsatz, die Investitionen und die Kosten, darunter auch die Personalkosten. In diesem Zusammenhang ist es wichtig, auch die Personalentwicklung in die Planung einzubeziehen und sie an den Zielsetzungen des Unternehmens auszurichten.

Wer z.B. plant, seinen Umsatz durch Neukundengeschäft zu steigern, sollte auch berücksichtigen, dass die Mitarbeiter die entsprechenden Fähigkeiten der Kundengewinnung besitzen müssen, wie Techniken der Kaltakquisition oder des Empfehlungsmarketings. Wer den Umsatz durch Wiederholungsgeschäft konsolidieren will, braucht Mitarbeiter, die in Service und Nachbetreuung fit sind. Wer neue Niederlassungen eröffnen will, braucht neue Mitarbeiter, die eingearbeitet werden müssen. Dafür müssen vielleicht bewährte Mitarbeiter Führungsaufgaben übernehmen, auf die sie vorbereitet werden sollten. Was auch immer Sie planen, denken Sie daran, dass Ihre Mitarbeiter in der Lage sein müssen, die Umsetzung in der Praxis zu leisten.

Fahrplan für ein effizientes Personalentwicklungskonzept

1. Unternehmensstrategie und -ziele
2. Grobkonzept der Personalpolitik
3. Personalentwicklungskonzept / Weiterbildungskonzept
4. Individuelle Bedarfsentwicklung während der Jahresgespräche
5. Zielvereinbarungen mit jedem Mitarbeiter
6. Durchführung der Weiterbildungsmaßnahmen
7. Erfolgskontrolle bezüglich der Umsetzung der Lerninhalte mit jedem Mitarbeiter

Personalentwicklung ist eine nicht delegierbare Führungsaufgabe. Die unmittelbaren Führungskräfte sind die ersten Ansprechpartner der Beschäftigten und kennen deren Leistungsbereitschaft sowie Stärken und Schwächen am besten. Bei der Beratung der Mitarbeiter in Bezug auf die Karriereplanung kommt den Vorgesetzten deshalb eine Schlüsselrolle als Coach und Mentor zu.

Gemeinsam mit ihren Vorgesetzten sind die Beschäftigten aufgerufen, die Chancen zur eigenen beruflichen Entwicklung zu nutzen. Die Jahresgespräche bieten dazu eine gute Gelegenheit. Personalentwicklung darf nicht nur als Dienstleistungsangebot des Arbeitsgebers verstanden werden, sondern verlangt auch von den Mitarbeitern Engagement und die Offenheit für Veränderungen.

Wer das Personalentwicklungskonzept an die Jahresplanung koppelt, profitiert mehrfach:

- **Effizienz und Konzentration auf das Wesentliche** – Nur Maßnahmen, die der Erreichung der strategischen Jahresziele dienlich sind, werden gefördert.
- In den Jahresgesprächen können Sie den Mitarbeitern Perspektiven für die **Karriereentwicklung** anbieten, die beiden Seiten zum Vorteil gereichen. Dies fördert die **Mitarbeiterbindung**.
- Wer plant und Ziele setzt, kann auch die **Erfolge messen** und sichert so die Effizienz künftiger Maßnahmen.

BEITRAINING® hat langjährige Erfahrung in der Unterstützung von KMU bei der Personalentwicklung. Sprechen Sie uns an. Wir beraten Sie gerne.

Zitat des Monats:

„Wer den Hafen nicht kennt, in den er segeln will, für den ist kein Wind günstig.“

Seneca

START-Messe Essen: Weniger Masse, mehr Klasse



BEITRAINING® ist zufrieden mit dem eigenen Messeauftritt auf der START in Essen, obwohl nach eigenen Einschätzungen weniger Aussteller und Besucher auf der Messe zu finden waren. „Weniger Masse, mehr Klasse“, so kommentierte **BEITRAINING**® Geschäftsführer Andreas C. Fürsattel die Messe. „Wir konnten zahlreiche gute Gespräche mit seriösen Franchiseinteressenten führen“. Besonders das neue Trainer-Franchise fand gute Resonanz. Es ergänzt das bestehende Franchise für den Aufbau eines regionalen Trainingscenters.

Ebenfalls guten Anklang fand wie jedes Jahr das „Come Together“, zu dem **BEITRAINING**® am Freitag nach Messeschluss eingeladen hatte. Bei Bier und Snacks kamen rund 30 Repräsentanten namhafter Franchiseunternehmen zum zwanglosen Erfahrungsaustausch zusammen.

Wir bedanken uns für die zahlreichen guten Gespräche!



Kleinreuther Weg 87
90408 Nürnberg
Tel.: 0911/20 600-0
Fax: 0911/20 600-14
info@bei-group.com
www.bei-germany.com