

## Training und Mentoring zahlt sich aus



immer unwichtiger.

Inhaber von kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU) machen oft aus Weniger mehr: Sie haben gar nicht die Sicherheitsoption der personellen Überbelegung, damit die Arbeit auch wirklich gemacht wird. Man muss aus den Leuten, die man hat oder mit ins Boot nimmt, so viel wie möglich herausholen. Ironischer Weise werden Dinge wie Talent, Fokus, Energie und Verpflichtung mit steigender Unternehmensgröße

Laut der neuen Gallup-Studie (Engagement Index 2008) verspüren lediglich 13% der Beschäftigten eine echte Verpflichtung gegenüber ihrem Unternehmen. Die Vergleichswerte in Großbritannien liegen bei 20% und in den USA sogar bei 29%. Um das Beste aus Ihren begrenzten Personal-Ressourcen herauszuholen, müssen Sie eine emotionale Verbindung zwischen Ihren Angestellten und Ihrer Firma herstellen.

Die Erwartung der heutigen Arbeitnehmer richtet sich in erster Linie nach einem „persönlichen Karriereplan“. „Wie komme ich dorthin?“ lautet die Frage und es werden konkrete und spezifische Antworten verlangt. Eine strukturierte und personalisierte Trainingsreihe ist eine der möglichen Antworten, die ein KMU-Inhaber bereitstellen kann, um mit den „großen Fischen“ um die besten Talente zu konkurrieren. Dies ist jedoch nur der eine Teil der Antwort – der andere hängt stark an der persönlichen Verpflichtung, die jeder Mitarbeiter an den Tag legt.

Hierzu gibt es verschiedene Management Mentoring Ideen:

### 3 Tipps für Meeting & Mentoring:

1. Morgendliches Mentoring  
Kurzüberblick über den Tag und die anstehenden Trainingspunkte geben.
2. Monatliches Mentoring  
Ein regelmäßiges, persönliches Meeting um die Ergebnisse zu rezensieren und die Aktivitäten für den aktuellen Monat zu planen.
3. Monatliches Aktivitäten/Ergebnisse-Mentoring  
Eine Aktivitäten/Ergebnisse-Grafik hilft dem Inhaber/Manager Leistungsprobleme schon im Keim zu erkennen.

Das Morgendliche Mentoring ist ein strukturiertes Meeting, das persönlich oder in kleinen Gruppen stattfindet. Bei diesem Treffen geht es um den Rückblick auf einen der Trainingspunkte sowie die praktische Umsetzung der neu erlernten Trainingsinhalte für den jeweiligen Arbeitstag.

Das Monatliche Mentoring ist ein regelmäßiges, persönliches Meeting von 10-20 Minuten. Hierbei geht es um den Rückblick auf den vergangenen Monat, die bisherigen Ergebnisse

und die Planung des aktuellen Monats.

Das Monatliche Aktivitäten/Ergebnisse-Mentoring – Eine Grafik der Aktivitäten/Ergebnisse hilft dem Inhaber/Manager, sich auf die zu erwartenden Resultate zu fokussieren, um möglichen Leistungsproblemen entgegenzuwirken – entweder bevor diese überhaupt auftreten oder währenddessen. Nach 2 oder 3 Monaten kann die Fehlerbehebung schon zu spät sein, um den Mitarbeiter zu halten.

All diese Techniken sollen den Mitarbeitern das Gefühl von Sicherheit und Vertrauen in ihren Chef geben, einen Vorgesetzten, der deren Weiterkommen im Fokus hat und sich sichtlich engagiert, um ihnen beim Erstreben einer besseren Zukunft zur Seite zu stehen. Das wird die emotionale Verbindung zwischen Ihren Angestellten und Ihrem Unternehmen herstellen, die nötig ist, um auf einem stark umworbene, dienstleistungsorientierten Markt erfolgreich bestehen zu können.

Wenn dieses Thema Interesse bei Ihnen weckt, fragen Sie nach dem **BEITRAINING**<sup>®</sup> Seminar **Leading Your Team**<sup>®</sup> (LYT) – Erfolgreiche Mitarbeiterführung.

### Zitat des Monats:

„Mitarbeiter können alles: wenn man sie weiterbildet, wenn man ihnen Werkzeuge gibt, vor allem aber, wenn man es ihnen zutraut.“

*Hans-Olaf Henkel*

### Unsere nächsten Trainingstermine:

ESW (*Entrepreneurial Status Workshop*)

#### Unternehmerworkshop Standortbestimmung

Abendveranstaltung 15.10.09  
Abendveranstaltung 27.10.09  
Abendveranstaltung 10.11.09  
Abendveranstaltung 24.11.09  
Abendveranstaltung 10.12.09  
Abendveranstaltung 22.12.09

BYB (*Building Your Business*)

#### Strategische Unternehmensplanung

Teil I 04.-05.12.09  
Teil II 11.-12.12.09  
Teil III 18.-19.12.09

POP (*Priorities Organisation Planning*)

#### Effektive Eigenorganisation

Teil I 22.-23.10.09  
Teil II 20.11.09

CFS (*Customer Focused Service*)

#### Kundenorientierte Dienstleistungen

Teil I 07.01.10  
Teil II 21.01.10



Hermann Häfele  
Hauptstr. 20 · 10827 Berlin

Tel.: 030/7895475-0  
Fax: 030/7895475-29

[berlin-suedwest@bei-training.de](mailto:berlin-suedwest@bei-training.de)

[www.bei-training.de/berlin-suedwest](http://www.bei-training.de/berlin-suedwest)