

## Training und Mentoring zahlt sich aus



Unternehmensgröße immer unwichtiger.

Inhaber von kleinen und mittelständischen Unternehmen machen oft aus weniger mehr: Die Sicherheitsoption einer personellen Überbelegung - damit die Arbeit auf jeden Fall erledigt werden kann - haben sie meist nicht. Sie müssen aus den Leuten, die sie an Bord haben, das Bestmögliche herausholen. Es klingt ironisch, doch Faktoren wie Talent, Fokus, Energie und Engagement werden mit steigender

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-Resourcen herauszuholen, müssen Führungskräfte eine emotionale Verbindung zwischen ihren Angestellten und ihrer Firma aufbauen.

Arbeitnehmer erwarten heutzutage von einem guten Arbeitgeber in erster Linie einen „persönlichen Karriereplan“. „Wie komme ich dorthin?“ lautet die Frage und es werden konkrete und spezifische Antworten verlangt. Ein strukturiertes und personifiziertes Trainingskonzept ist eine der möglichen Antworten, die ein KMU-Inhaber bereitstellen kann, um mit den „Großen“ um die besten Talente auf dem Arbeitsmarkt konkurrieren zu können. Dies ist jedoch nur der eine Teil der Antwort – der andere hängt stark vom persönlichen Engagement ab, das jeder Mitarbeiter an den Tag legt. Um Mitarbeiter zu fördern, gibt es verschiedene 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 analysieren und die Aktivitäten für den aktuellen Monat zu planen.
3. **Monatliches Mentoring der Aktivitäten und Ergebnisse**  
Eine Aktivitäten-Diagramm hilft dem Manager, Leistungsprobleme frühzeitig zu erkennen.

Das **morgendliche Mentoring** ist ein strukturiertes Meeting, das persönlich oder in kleinen Gruppen stattfindet. Bei diesem Treffen geht es um die Wiederholung eines Trainingsinhalts sowie dessen Umsetzung in den jeweiligen Arbeitstag.

Das **monatliche Mentoring** ist ein regelmäßiges, persönliches Meeting von 10 bis 20 Minuten. Hierbei geht es um den Rückblick auf den vergangenen Monat, die erzielten Ergebnisse und die Planung des aktuellen Monats.

Das **monatliche Mentoring der Aktivitäten und Ergebnisse** mit Hilfe eines Aktivitäten-Diagramms erlaubt es dem Inhaber/Manager, sich auf die zu Resultate zu fokussieren und eventuellen Leistungsproblemen frühzeitig entgegenzutreten.

gegenzuwirken – möglichst bevor diese überhaupt auftreten. Nach 2 oder 3 Monaten kann die Fehlerbehebung schon zu spät sein, um den Mitarbeiter noch halten zu können.

All diese Techniken sollen den Mitarbeitern das Gefühl von Sicherheit und Vertrauen in ihren Chef geben, in einen Vorgesetzten, der ihr Weiterkommen fördert und sich dafür einsetzt, dass sie ihre Zukunft erfolgreich gestalten können. So entsteht eine emotionale Verbindung zwischen dem Angestellten und dem Unternehmen, die Voraussetzung dafür ist, um auf einem stark umworbene, dienstleistungsorientierten Markt erfolgreich bestehen zu können.

Wenn dieses Thema Interesse bei Ihnen weckt, fragen Sie nach dem **BEI TRAINING**® Seminar **Leading Your Team**® (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*

### BEI TRAINING® eröffnet zwei neue Trainingscenter

Das **BEI TRAINING**® Netzwerk wurde weiter ausgebaut: in Bonn und Frankfurt/Main können kleine und mittelständische Unternehmen auf das erprobte Trainingskonzept von **BEI TRAINING**® setzen:



Rüdiger Dietzsch  
Inhaber **BEI TRAINING**® Bonn  
Rhein/Sieg



Peter Rach  
Inhaber **BEI TRAINING**® Frankfurt/Main

Die beiden neuen Franchisepartner bieten KMU-Inhabern in ihrer Region Unterstützung im Bereich Personalentwicklung.



Ludwig Bussmann  
Friedrichstraße 50  
10117 Berlin

Tel.: 030-26555 627  
Fax: 030-20659 200

[lbussmann@bei-training.de](mailto:lbussmann@bei-training.de)  
[www.bei-training.de](http://www.bei-training.de)