

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 Aktivitäten/Ergebnisse-Grafik 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**[®] 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

Liebe Leser/innen,

Sehr geehrte Damen und Herren,

Seien Sie unser Gast auf der größten regionalen Mittelstands-Messe Deutschlands, der b2d (Business To Dialog) in Nürnberg.

Die Messe findet erstmalig in der Metropolregion Nürnberg vom 14. -15. Oktober 2009 statt.

Besucher sind Fach- und Führungskräfte, Geschäftsführer, Entscheider, Einkäufer – wie Sie selbst.

Für den kostenfreien Eintritt nutzen Sie bitte den Eintritts-Gutschein auf der zweiten Seite dieses Newsletters.

Wir freuen uns, Sie auf unserem Stand U27 begrüßen zu dürfen.

Viel Erfolg und eine gute Zeit wünscht Ihnen

Eckhard Schmidt-Dubro



BEITRAINING[®]
BUSINESS EDUCATION INTERNATIONAL
MITTELFRANKEN-SÜD

Eckhard Schmidt-Dubro
O'Brien Straße 2
91126 Schwabach

Tel.: +49 (0)9122-83 03 50
Fax: +49 (0)9122-83 03 55

mittelfranken-sued@bei-training.de
www.bei-training.de/mittelfranken-sued

<http://www.xing.com/go/invita/10287178>