

Beispielhafte Module

zur

Qualifizierung von HR-Businesspartnern

maßgeschneidert auf den Bedarf des Kunden

Inhalt

1. Ziele
2. Module - beispielhaft
3. Methodik, Zielgruppe, Dauer
4. Kontakt

1. Ziele

- Stärkung der Personalreferenten in der Wahrnehmung ihrer Aufgabe als Business Partner, insbesondere auch stärkere Fokussierung auf strategische Themen.
- Standortbestimmung der eigenen, gelebten „Personalerrolle“.
- Erkennen der Verknüpfung von strategischen und operativen Themen .
- Verbesserung der Diagnostikfähigkeiten, besonders hinsichtlich Potenzialaussagen.
- Die Teilnehmenden sind in der Lage, Führungskräfte bei der Entwicklung ihrer Mitarbeiter zu beraten und zu unterstützen.

2. Beispielhafte Module

1. Workshop „Treiber statt Getriebene“ :

- Persönliche Standortbestimmung für die Teilnehmenden
- In welchen Rollen bin ich als HR-Referent derzeit unterwegs? Verständnis zum Thema HR-Businesspartner
- Wie werden wir von außen wahrgenommen? Welche Anforderungen haben meine Business Partner an mich?
- Ableitung von konkreten Schritten hinzu einer gelebten Businesspartnerschaft

2. Workshop „Führungskräfte erfolgreich machen“ mit folgenden Schwerpunkten

- Woran mache ich die Führungskompetenzen der von mir betreuten Führungskräfte fest?
- Bestehende Personalinstrumente werden unter dem Aspekt der Business Partner Rolle beleuchtet.
- Ableitung von konkreten Schritten, die es ermöglichen, die Führungskräfte in der Wahrnehmung ihrer Führungsrolle zu unterstützen.

3. Workshop: Potenzialdiagnostik - Führen von „Verhaltensorientierten Tiefeninterviews“

3. Methodik, Zielgruppe, Dauer

- **Methodik**

Kurze Inputsequenzen, zahlreiche praktische Übungen anhand aktueller Vakanzen des Kunden, Gruppenarbeiten. Auf Wunsch Nutzung des HBDI für die persönliche Standortbestimmung

- **Zielgruppe**

HR Businiesspartner des Unternehmens

- **Dauer**

Drei Workshops à 1,5 Tage

4. Kontakt

Susanne Riedel

Tel.: +49 173 7253356

riedel@mehrwert-personal.de

www.mehrwert-personal.de