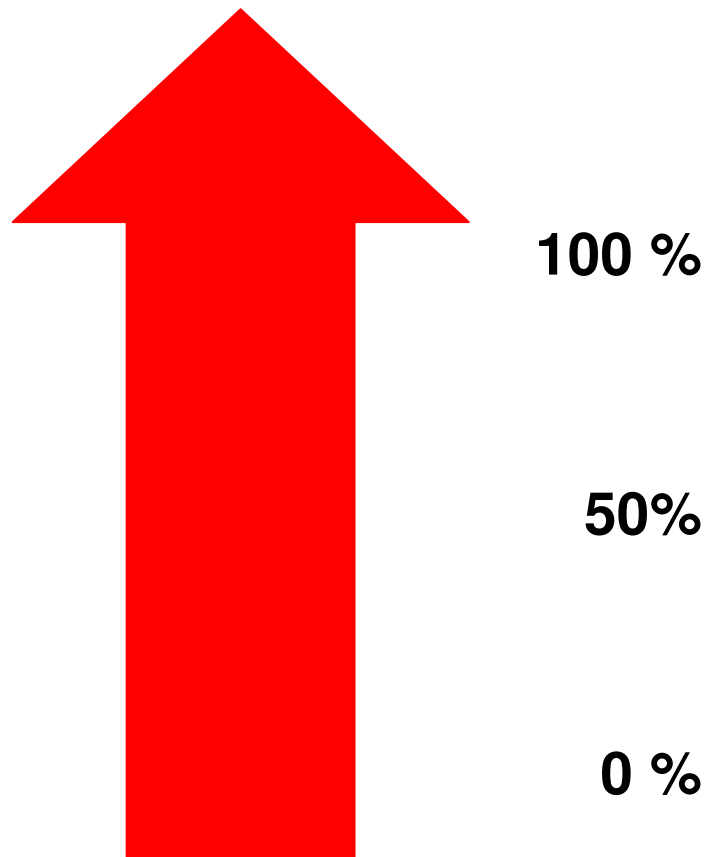
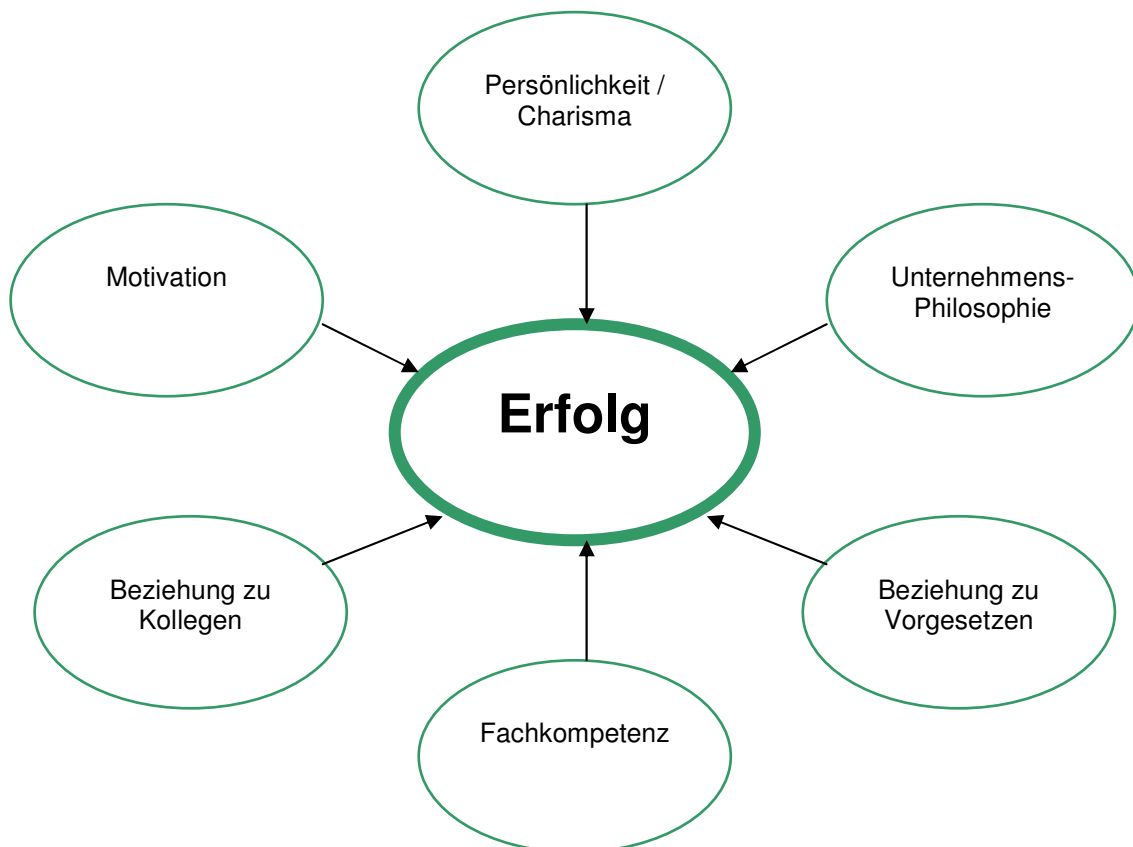


Erfolg ist messbar!



Wir sagen Ihnen wie.....

Der Erfolg Ihrer Mitarbeiter hängt von folgenden Faktoren ab.....



Kennen Sie die Potentiale Ihrer Mitarbeiter wirklich?

Unsere Dienstleistungen im Bereich Potentialanalyse sind...

1. Durchführung von Potentialanalysen

- DNLA – ESK (Erfolgsprofil Soziale Kompetenz)
- DNLA – MM (Management)
- DNLA – VKP (Verkäuferisches Potential)
- DNLA – HLT (Teamanalyse)
- DNLA – BKA (Betriebsklimaanalyse)
- DNLA – JOB (Jobstarter)

2. Die Durchführung von Nachfolgeplanungen Ihrer Führungskräfte mit Unterstützung durch DNLA – MM.

3. Die Durchführung von Mitarbeitergesprächen mit Unterstützung durch DNLA – ESK.

4. Durchführung von Coachingmaßnahmen mit Unterstützung durch DNLA – ESK und DNLA – MM.

5. Durchführung von Workshops mit Unterstützung durch DNLA – HLT und DNLA – BKA.

6. Alle Maßnahmen mit konkreter Berechnung der Kosten-Nutzenrelation.

Kurzinformationen über die Inhaltsschwerpunkte von DNLA- Potentialanalysen

1. Wie optimiert man die Einarbeitungszeit von neuen Mitarbeitern, um am Ende der Probezeit eine noch sichere Entscheidung treffen zu können, ob es **die oder der RICHTIGE FÜR IHR UNTERNEHMEN** ist?

Wie sind die Potentiale im Bereich **sozialer Kompetenz** Ihrer Mitarbeiter ausgeprägt und wo brauchen sie Unterstützung oder Förderung, um erfolgreicher zu werden.
Wie kann die Zusammenarbeit Ihrer Mitarbeiter mit Vorgesetzten und Kollegen optimiert werden?

Unser Lösungsvorschlag: DNLA-ESK (Erfolgsprofil Soziale Kompetenz)

DNLA-JOBSTARTER

2. Ist das Führungsverhalten aller Führungskräfte im Unternehmen abgestimmt oder führt jeder so wie er will bzw. kann? (Einzelkämpfer)

In welchen Bereichen (**Führungsqualität, Kooperation und Konsens, unternehmerisches Denken**) brauchen Ihre Führungskräfte Unterstützung bzw. Förderung, um erfolgreicher zu werden?

Welcher Ihrer Mitarbeiter hat Führungspotential? (Nachfolgeplanung)

Unser Lösungsvorschlag: DNLA-MM (Management)

3. Haben Bewerber oder Ihre vorhandenen Mitarbeiter **im Vertrieb oder in der Beratung** verkäuferisches Potential?

Wie werden **Kontakte und Beziehungen zu Kunden** aufgebaut, um erfolgreich zum Abschluss zu kommen?

Wo sind die Ressourcen?

Unser Lösungsvorschlag: DNLA-VKP (Verkäuferisches Potential)

4. Wie effektiv arbeiten die bestehenden Teams in Ihrem Unternehmen?

Kennen Sie **die Faktoren, die für den Erfolg** Ihrer Teams ausschlaggebend sind?

Was machen die erfolgreichen Teams anders?

Unser Lösungsvorschlag: DNLA-HLT (Teamanalyse)

5. Wo sind nach **Meinung Ihrer Mitarbeiter** die Stärken, aber auch die Schwachpunkte im Unternehmen?

In welchen Unternehmensbereichen müssen **konkrete Handlungsschritte bzw. Veränderungen** eingeleitet werden?

Worauf müssen die Unternehmensleitung und die Führungskräfte in der Zukunft besonders achten?

Unser Lösungsvorschlag: DNLA-BKA (Betriebsklimaanalyse)

Die 17 Faktoren für DNLA-ESK (Erfolgsprofil Soziale Kompetenz)

Leistungsdynamik	1.	Eigenverantwortlichkeit
	2.	Leistungsdrang
	3.	Selbstvertrauen
	4.	Motivation

Interpersonelles Umfeld	5.	Kontaktfähigkeit
	6.	Auftreten
	7.	Einfühlungsvermögen

Erfolgswille	8.	Einsatzfreude
	9.	Statusmotivation
	10.	Systematik
	11.	Initiative

Belastbarkeit	12.	Misserfolgstoleranz
	13.	Kritikstabilität
	14.	Emotionale Grundhaltung
	15.	Selbstsicherheit
	16.	Flexibilität
	17.	Arbeitszufriedenheit
