

KODE® Erfolgsfaktor Kompetenz

5 Strategien für Top-Berater

in der Personal- und Organisationsentwicklung

**So überzeugen Sie Geschäftsführer
und Vorstände von Ihrem Beratungsangebot**



KODE® Erfolgsfaktor Kompetenz

KODE® Erfolgsfaktor Kompetenz ist eine Publikationsreihe, mit der wir Kompetenzwissen in komprimierter Form anbieten. Jeder Titel thematisiert ein konkretes Fachthema im Kompetenzmanagement. Die leicht verständlichen E-Books bieten einen guten Einstieg in das Thema, vereinen Theorie und Praxis und bieten Ihnen dadurch einen echten Mehrwert für die tägliche Arbeit. Die Publikationen sind kostenlos.

Die Themen orientieren sich stets am HR Lifecycle, der sämtliche Aufgaben des Human Resource Management widerspiegelt. In diesem E-Book widmen wir uns dem Themenbereich Rekrutierung.

Transformation & Veränderung

Veränderungen strategisch gestalten
Kultur prägen und leben

Laufbahn- & Nachfolgeplanung

Talente zielgerichtet einsetzen
Schlüsselpositionen treffsicher nachbesetzen

Bindung

Leistungsträger binden
Fluktuation vermeiden

Performance

Handlungsfähigkeiten stärken
Performance steigern



Ansprache

Employer Branding verbessern
Entwicklungsorientierte Potentialträger anziehen

Rekrutierung

Passende Kandidaten auswählen
Talente und Leistungsträger gewinnen

Onboarding

Orientierung geben und begleiten
Erwartungen klar formulieren

Entwicklung

Kompetenzen gezielt entwickeln
Erfolge messbar machen

Alle Ausgaben von KODE® Erfolgsfaktor Kompetenz finden Sie auf unserer Website. Bitte tragen Sie sich für unseren Newsletter ein, um keine Neuerscheinung zu verpassen.

kodekonzept.com/erfolgsfaktor-kompetenz



Inhaltsverzeichnis

I.	Willkommen	04
.....		
II.	5 Ideen, die Ihr Geschäft nach vorne katapultieren	
	Idee 1: Maßnahmen konsequent an der Strategie und den Werten des Unternehmens ausrichten	05
	Idee 2: Eigene Leistungen messbar machen	06
	Idee 3: Digitalisieren Sie Ihr Leistungsportfolio	08
	Idee 4: Customer Lifetime Value erhöhen	08
	Idee 5: Kritische Größe erreichen – skalierbares Geschäftsmodell entwickeln	10
.....		
III.	Über die KODE GmbH	11
	Wir sind Spezialisten im Kompetenzmanagement	
.....		

Willkommen



LIEBE LESERINNEN UND LESER,

was berechtigt mich, Ihnen fünf Ideen anzubieten, mit denen Sie Ihr Beratergeschäft vorantreiben können?

Zum einen kann ich aus der Perspektive eines erfahrenen Geschäftsführers, CEO und Board Members sehr gut beurteilen, wie es Beratern in der Vergangenheit gelungen ist, ihre Leistungen auf oberster Ebene zu platzieren. Zum anderen kann ich meine Erfahrung im Aufbau unseres Beratungsgeschäftes einbringen. Immerhin wurde KODE® Consulting bereits 18 Monate nach dem Start als Top Consultant 2018 ausgezeichnet. Als einer der besten Mittelstandsberater Deutschlands haben wir innerhalb kurzer Zeit eine gefragte Beratungsboutique aufgebaut, die auch in Zeiten von Covid-19 stark gewachsen ist.

Freuen Sie sich auf fünf pragmatische Ideen, die das Potenzial haben Ihr Geschäft zu verändern. Profitieren auch Sie vom stetig steigenden Beratungsbedarf in einer sich unaufhaltsamen verändernden und immer komplexer werdenden Welt.

Ich wünsche Ihnen viel Erfolg!

Stephan Coester

PS: Lassen Sie mich doch wissen, wie es Ihnen mit meinen Ideen ergangen ist. Schreiben Sie mir an sc@kodekonzept.de.

Hinweis: Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird auf die gleichzeitige Verwendung männlicher und weiblicher Sprachformen verzichtet. Sämtliche Personenbezeichnungen gelten gleichermaßen für sämtliche Geschlechter auch die jenseits von männlich und weiblich.

Maßnahmen konsequent an der Strategie und den Werten des Unternehmens ausrichten

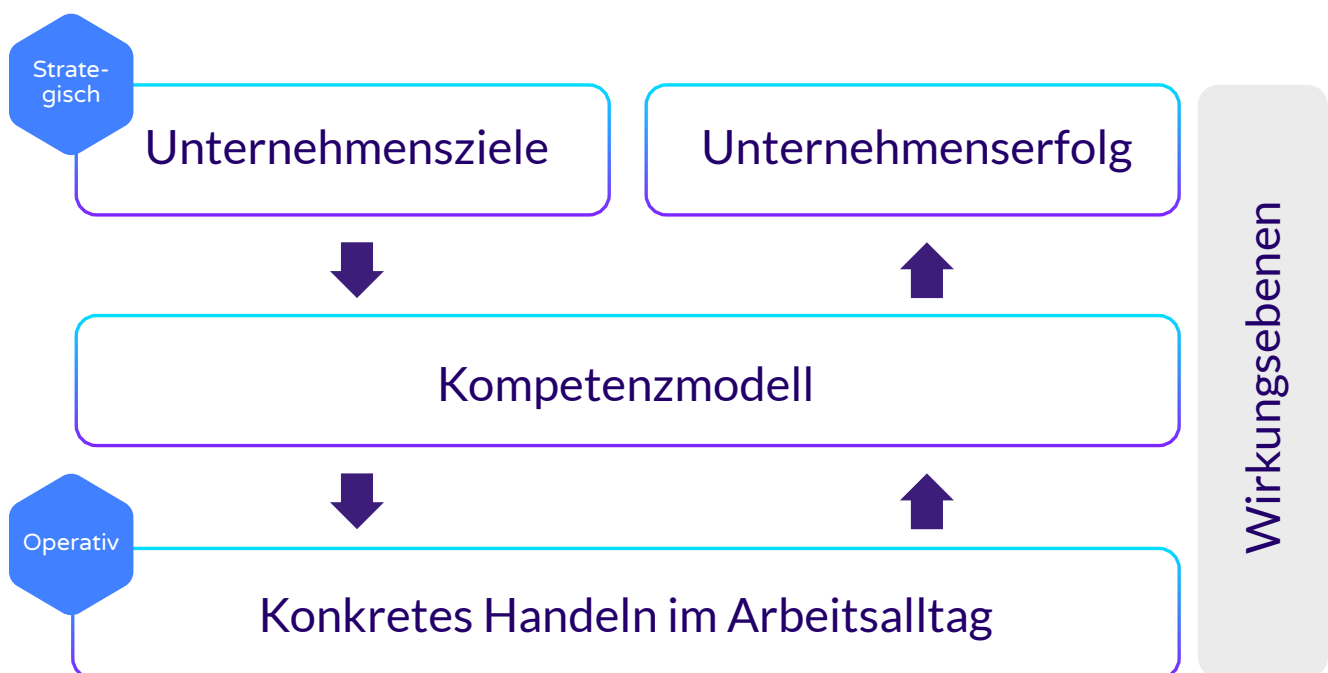
Um Personalentwicklungsmaßnahmen ins Blickfeld der Geschäftsführung zu rücken – und damit zur Chefsache zu machen – ist es unabdingbar, die Maßnahmen direkt und nachvollziehbar an der Strategie und den Werten des Unternehmens auszurichten. Nicht nur punktuell, auf die eigene Leistung bezogen.

Der Berater, der es schafft, einen universellen Rahmen für die PE-Maßnahmen festzulegen – über die Positionierung und Evaluierung der eigenen Leistungen hinaus – bietet einen deutlichen Mehrwert.

Ein Beispiel ist das Kompetenzmodell, aus dem sich Kompetenzanforderungsprofile ableiten lassen. Sie geben Orientierung und fungieren als entscheidendes Bindeglied zwischen der Strategie und dem Handeln der Mitarbeiter.

Wirkungsebenen

Kompetenzmodelle stellen eine direkte, messbare Verbindung von Strategie und Personalentwicklung her.



Eigene Leistungen messbar machen

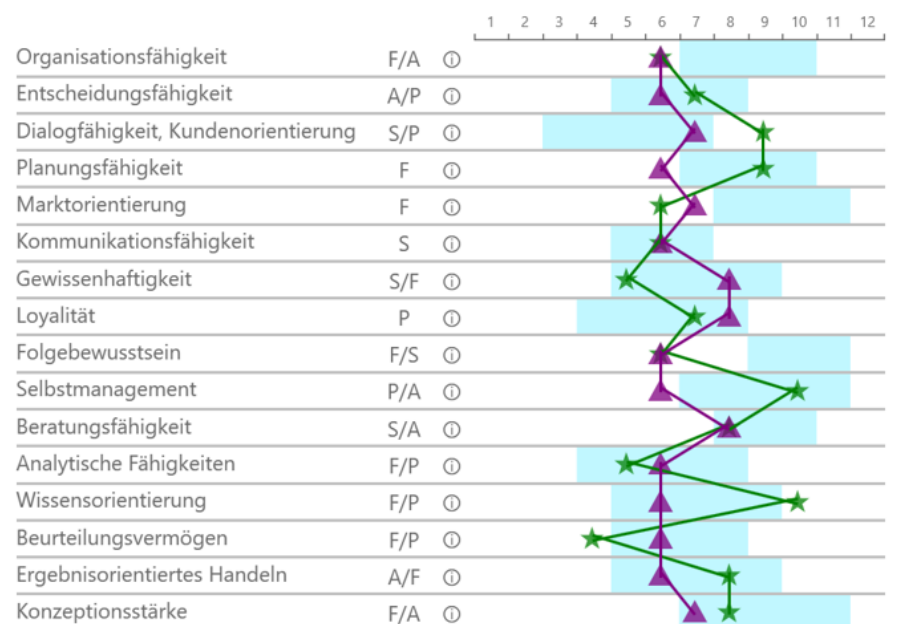
Geschäftsführer lieben Zahlen, Daten und Fakten. Was nicht messbar ist, ist nicht managebar. Transparenz ist das Credo unserer Zeit. Die eigenen Leistungen im Ergebnis messbar zu machen, schafft Vertrauen und garantiert die Aufmerksamkeit der Geschäftsführer. Insbesondere, da sich gerade Personalentwicklungsmaßnahmen einer stringenten Messbarkeit entziehen.

Aber wie? Mittlerweile hat sich in den Führungsetagen herumgesprochen, dass die Messung der Zufriedenheit der Teilnehmer eines Trainings keine Rückschlüsse auf den Erfolg zulässt.

Es gilt – so objektiv wie möglich – die Veränderung des Verhaltens der beteiligten Mitarbeiter zu messen und somit die Leistung des Beraters, Coaches oder Trainers transparent zu machen. Dies geschieht mit einer Vorher-Nachher-Messung des konkreten Handelns und dem Abgleich mit den festgelegten Zielen. So lassen sich die Entwicklung der Mitarbeiter und die Zielerreichung transparent machen.

Beispiel Soll-Ist-Vergleich mit KODE®

Mit KODE® und KODE®X können Sie die Kompetenzen von Individuen, Teams und Organisationen auf wissenschaftlicher Basis testen. Sowohl vor als auch nach den Entwicklungsmaßnahmen für das Personal oder die Organisation. Mit den Ergebnissen können Sie die Wirksamkeit Ihrer Leistung belegen. Unternehmensverantwortliche und Vorgesetzte werden mit den KODE® Verfahren in die Lage versetzt zum Beispiel im Rahmen der jährlichen Mitarbeitergespräche zu überprüfen, ob die vereinbarten Entwicklungsziele erreicht wurden.



Extratipp:

Kombinieren Sie die Messung Ihrer eigenen Leistung mit einer Geld-zurück-Garantie und einer erfolgsabhängigen Vergütung. Signalisieren Sie der Geschäftsführung Ihres Kunden, dass Sie mit in die Verantwortung gehen. Das ist es, was unternehmerische Geschäftsführer und Vorstände suchen!

Erfahren Sie mehr darüber, wie Sie mit KODE® Ihre Leistung und die Entwicklungsfortschritte der Mitarbeiter messen und transparent machen können. Wir beraten Sie kostenfrei!

Rufen Sie uns an (+49 89 904 100 250) oder schreiben Sie uns eine E-Mail (jk@kodekonzept.de).



ALLES MESSEN, WAS
MESSBAR IST – UND
MESSBAR MACHEN,
WAS NOCH NICHT
MESSBAR IST.

Galileo Galilei

Digitalisieren Sie Ihr Leistungsportfolio

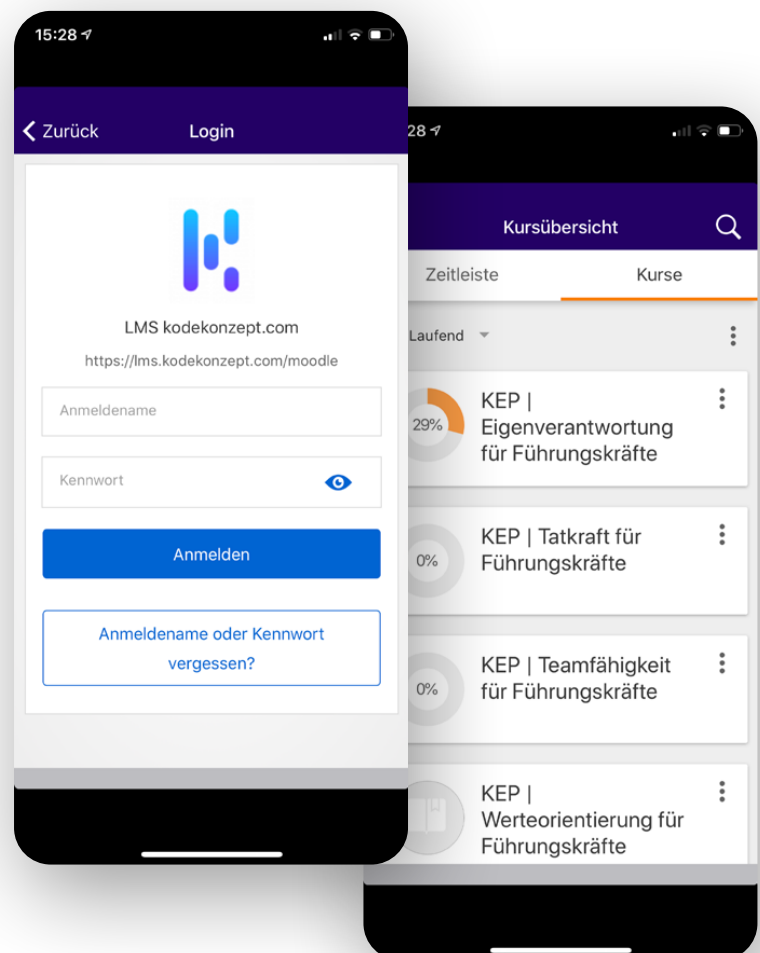
Durch die Digitalisierung ist fast alles möglich geworden. Denken Sie aus Kundensicht! Was würde Ihre Leistung unterstützen? Wie können Sie den Mitarbeitern Ihres Kunden, aber auch Ihren Ansprechpartnern das Leben deutlich leichter machen? Wie können Sie Ihre Inhalte, Ihr Know-how leichter zugänglich machen? Welche Ihrer Erfahrungen, Methoden oder Prozesse können Sie digital zugänglich machen?

Mittlerweile ist es problemlos möglich, dem Kunden digitale Lernumgebungen anzubieten, in denen Sie die Mitarbeiter kontinuierlich bei der Entwicklung begleiten und den Praxistransfer unterstützen können. Moodle (www.moodle.org), eine Open-Source-Lösung, bietet auch Ihnen einen kostengünstigen Einstieg in die Welt des Social Blended Learning.

Überlassen Sie dieses Feld nicht dem Wettbewerb. Noch ist der Kuchen nicht verteilt und Sie können mit Innovationen punkten. Denken Sie zudem über Apps nach, die Sie in die „Hosentasche“ und den Alltag des Kunden bringen. Oft lassen sich Entwicklungsmaßnahmen, Feedback-Prozesse und Führungsaufgaben mit kleinen Apps sehr gut unterstützen. Auch wenn die möglichen Einnahmen auf den ersten Blick eher gering erscheinen, liegen die Potenziale in der Skalierung und Sie bleiben auf der Höhe der Zeit.

Beispiel Kompetenz- entwicklungs-App der KODE GmbH

Mit der Kompetenzentwicklungs-App haben Mitarbeiter jederzeit Zugriff auf die Ergebnisse ihrer Kompetenzmessung und auf vielfältige Entwicklungstools.



Customer Lifetime Value erhöhen

Das einmal gewonnene Vertrauen Ihrer Kunden ist Gold wert. Vertrauen ist die Währung der digitalen Welt. Sorgen Sie dafür, dass Sie den Kunden nicht nur in klar abgegrenzten Projekten unterstützen, sondern zum dauerhaften Begleiter werden!

Schon Sepp Herberger wusste: Nach dem Spiel ist vor dem Spiel. Wenn Sie gemeinsam mit dem Kunden die Ziele der Kompetenzentwicklung festlegen (siehe [Idee 1](#)), können Sie nach Abschluss der PE-Maßnahmen auf Basis der Nachher-Messung Empfehlungen für die weiteren Maßnahmen aussprechen. Da Sie Ihre Erfolge messbar gemacht haben (siehe [Idee 2](#)), sind Sie in einer idealen Position, um auch den Zuschlag für die nächsten Entwicklungsmaßnahmen zu bekommen.

Das sorgt für eine dauerhafte Kundenbindung.

Zusätzlich erhöhen Sie den Wert des Kunden durch die Beratungsleistung bei der Erstellung und der regelmäßigen Überprüfung und Anpassung des Kompetenzmodells. Nutzen Sie zudem die Chance Zusatzleistungen bei Ihrem Kunden zu platzieren (siehe [Idee 3](#)).

Kritische Größe erreichen – skalierbares Geschäftsmodell entwickeln

Wenn das Geschäft einzig von Ihnen und Ihrer Leistung abhängt, haben Ihre Kunden immer ein erhöhtes Risiko. Außerdem sind Sie nicht flexibel genug, um zusätzlichen Bedarf beim Kunden abzudecken. Die großen „Brocken“ können Sie nicht angehen, da Sie das Volumen schlicht nicht abdecken können. Um für die Geschäftsführer relevant zu sein, brauchen Sie eine kritische Größe.

Einen weiteren Knackpunkt stellt die Qualitätssicherung dar. Arbeiten Sie mit einem System, das die Qualität der Leistung Ihrer Mitarbeiter sicherstellt? Ohne skalierbares Geschäftsmodell haben Sie zudem nie die Chance auf nachhaltiges Wachstum.

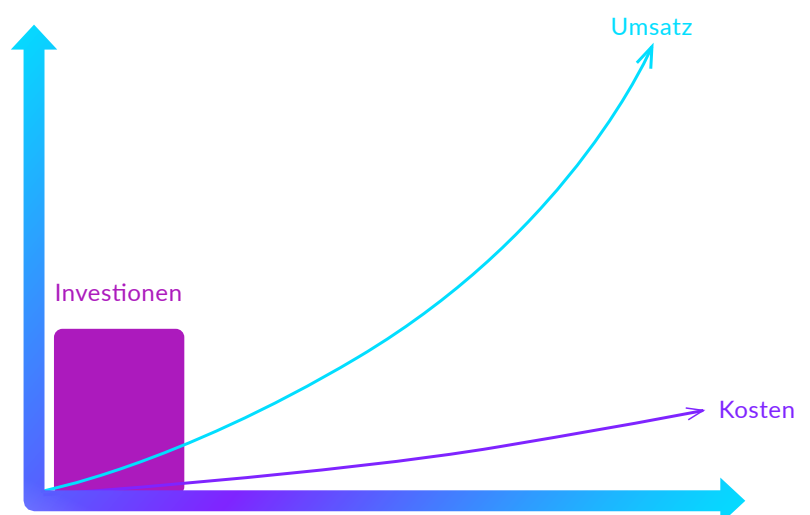
Fragen Sie sich: Gehört das Geschäft mir oder gehöre ich dem Geschäft? Wie können Sie Systeme nutzen, um Ihre Beratungsleistung unabhängig von Ihrem eigenen Einsatz zu machen? Digitalisierte Leistungen (siehe Idee 3) lassen sich nahezu unlimitiert skalieren.

Die wichtigsten Merkmale von skalierbaren Geschäftsmodellen auf einen Blick

1. Asset Light
2. Hohe Automatisierung und Standardisierung
3. Fixkostenanteil relativ gering
4. Variable Kosten dominieren
5. Fokus auf Vertrieb und Marketing
6. Expansion in andere Märkte

Skalierbare Geschäftsmodelle

Skalierbare Geschäftsmodelle führen zu einem exponentiellen Umsatz- und Gewinnwachstum.



Über die KODE GmbH

Wir sind Spezialisten im Kompetenzmanagement



Stephan Coester

Geschäftsführender
Gesellschafter



Malte Osthagen

Senior Consultant, KODE®
und KODE®X Supervisor

Wir zeigen Ihnen, wie Sie mit KODE® neue Geschäftsfelder in Ihrem Beratungsgeschäft erschließen und Kunden nachhaltig begeistern.

Mit unserer langjährigen Erfahrung, unseren wissenschaftlich fundierten Verfahren und unserer Gemeinschaft von Experten ermöglichen wir es, **Kompetenzen** zu messen und Potenziale auszu-schöpfen. Unsere softwarebasierten **KODE® Verfahren** und die fundierten **Lizenzausbildungen** sind ein zukunfts-sicheres System zur Erstellung und Weiterentwicklung individueller Kompetenzmodelle.

Mit unserem Engagement und der langjährigen Erfahrung handeln wir stets zum Wohle unserer Kunden, Partner und der KODE® Community. Diese profitieren von unserer starken Marktposition, über die wir aufgrund unserer Spezialisierung und unseres Wissens verfügen. In diesem Sinne setzen wir darauf unser Leistungsportfolio für alle Seiten kontinuierlich auszubauen. Wir investieren konse-quent in die Weiterentwicklung der KODE® Verfahren und der **KODE® Software**, um unseren Kunden, Partnern und der KODE® Community einen nachhaltigen Nutzen zu bieten.

KODE GmbH

Arzbergerstraße 10
D-82211 Herrsching a. Ammersee

Tel.: +49 (0) 89 904 100 250
Fax: +49 (0) 89 904 100 259

info@kodekonzept.de
www.kodekonzept.de



Alle Ausgaben von KODE® Erfolgsfaktor Kompetenz finden Sie auf unserer Website. Bitte tragen Sie sich für unseren Newsletter ein, um keine Neuerscheinung zu verpassen.



kodekonzept.com/erfolgsfaktor-kompetenz

Kunden, die KODE® vertrauen



trenkwalder



VDV Akademie



HORVÁTH & PARTNERS
MANAGEMENT CONSULTANTS



H+H Consulting GbR
Handeln mit Kompetenz



DATAVARD

