



Einzeloutplacement – Informationen für Klienten



- **SKP Personal- und Managementberatung bundesweit präsent**
- **Standorte** und Beratungsbüros in **Hamburg, Duisburg, Frankfurt, München, Nürnberg** und **Stuttgart**
- Bei Bedarf richten wir kurzfristig Projektbüros an anderen Standorten in der Nähe unserer Auftraggeber ein
- Moderne Infrastruktur mit **Arbeitsplätzen für Klienten**

Was bieten wir Ihnen?

Sie sind in einer beruflichen Umbruchsituation. Wir finden mit Ihnen gemeinsam die neue berufliche Position, die Ihren Eignungen und Intentionen am Nächsten kommt.

Sie profitieren bei der Zusammenarbeit mit uns von

- unserer Erfahrung aus mehr als **500** erfolgreichen Neuplatzierungen
- unserem seit 1993 gewachsenen lebendigen Netzwerk
- unseren kontinuierlichen intensiven Kontakten zu Entscheidern in Unternehmen und Personalberatungen
- unserer wirkungsvollen Systematik und Methodik

Ihre Situation ist sehr individuell und persönlich.

Lassen Sie uns daher persönlich miteinander sprechen.

Die SKP Einzel-Outplacement-Beratung

Ziel der Beratung ist Ihre zügige und nachhaltige Platzierung in eine neue berufliche Aufgabe.

Das Beratungsprogramm umfasst alle Inhalte, die für Ihre nachhaltig erfolgreiche berufliche Neuorientierung entscheidend sind. Sie werden auf die erfolgreiche Positionssuche durch Erarbeitung einer systematischen und zielorientierten Strategie zur Vermarktung Ihres spezifischen beruflichen Leistungsangebotes vorbereitet. Wir führen Ihre Beratung bis zum Erfolg durch. Das heißt bis zur Unterschrift unter einen neuen Arbeitsvertrag bzw. bis zur Umsetzung eines Konzepts zur selbstständigen Tätigkeit. Damit verbunden ist Ihre Unterstützung der Einarbeitung in die neue Aufgabe.

Bei Verlust Ihrer neuen Aufgabe innerhalb von 12 Monaten nach Arbeitsbeginn wiederholen wir Ihre Beratung honorarfrei.

Die Beratungsinhalte

1 Situationsanalyse bei Beratungsbeginn

- Klären Ihrer beruflichen und persönlichen Ziele sowie Ihrer Erwartungen an die Zukunft
- Klären der Anforderung des Arbeitsmarktes

2 Erstellen Ihrer professionellen Bewerbungsunterlagen

- Formulieren Ihres aussagekräftigen Werdegangs
- Erarbeiten Ihres individuellen Fach- und Führungsprofils
- Entwerfen Ihres die berufliche Entwicklung unterstützenden Arbeitszeugnisses

3 Erarbeiten Ihres berufsbezogenen Persönlichkeitsprofils

- Durchführen einer berufsbezogenen Persönlichkeitsanalyse und Feedback durch Ihren Berater
- Durchführen Ihrer persönlichen Stärkenanalyse und Aufstellung Ihrer Erfolgsbilanz
- Klären von Selbstbild, Fremdbild und Wirkung auf Dritte
- Entwickeln und Bewusst machen Ihrer Erwartungen an die eigene Zukunft, Work-Life-Balance

4 Der Weg in die Zukunft

Berufliche Alternativen auf Basis vorhandener Potenziale

- Entwickeln alternativer beruflicher Positionen
- Festlegen der favorisierten Position nach Neigung, Eignung, Realisierbarkeit
- Entwickeln einer individuellen Vermarktungsstrategie für Ihr berufliches Leistungsangebot
- Identifizieren von Problemstellungen Ihrer Zielbranche
- Formulieren des persönlichen Nutzenangebotes für Ihre Zielbranche
- Optional: Strategiekonzept für eine freiberufliche oder selbstständige Tätigkeit

5 Der Weg zum Erfolg

Steuern und Begleiten Ihrer Vermarktungsaktivitäten

- Recherche, Analyse und Reaktion auf Anzeigen in Print und Online-Medien sowie in Firmendatenbanken
- Direktansprache von Unternehmen, Erschließen des verdeckten Stellenmarktes
- Aufbau und Nutzen von persönlichen Netzwerken
- Treuhänderische Kontaktaufnahme über Ihren Berater zu Unternehmen und Personalberatern unterschiedlicher Branchen und Industrien
- Nutzen der **SKP-Netzwerke** zu Unternehmen, Personalberatern und ehemaligen Klienten
- Professionalisieren von Kontakten und Umgang mit Personalberatern
- Optional: Aufbauen Ihrer selbstständigen Existenz; Produktentwicklung, Vermarktung, Finanzierung, Kooperation

6 Vorbereiten auf die angestrebte Position

Unterstützen der Einarbeitung

- Entwickeln von Gesprächstaktiken und Erfolgsfaktoren
- Unternehmens- und positionsbezogene Gesprächsvorbereitung
- Professionalisieren des persönlichen Auftritts durch Interview- und Videotraining
- Systematisches Planen und Gestalten Ihrer erfolgreichen Einarbeitungszeit
- Coachende Begleitung zur erfolgreichen Einarbeitung und Integration in das neue Unternehmen

SKP Beratungsphilosophie – Teil 1

Klienten

Wir stellen die Klienten in den Mittelpunkt unserer Arbeit und sind darauf fokussiert, deren individuelle Anforderungen und Bedürfnisse umfassend zu verstehen, um ihnen einen nachhaltigen Mehrwert zu bieten.

Es macht uns Freude, Probleme zu lösen und Menschen zum Erfolg zu führen.

Methodik und Qualität

Wir vermitteln und arbeiten nach den Vermarktungsprinzipien der **EKS-Strategie**, die wir auf die spezifischen Anforderungen der erfolgreichen Stellensuche und Stellenbesetzung sowie des Karriere-Managements weiterentwickelt haben.

SKP versteht sich als Qualitätsführer im **Outplacement**. Wir arbeiten nach von uns entwickelten Qualitätsstandards, die mit einer Zertifizierung nach DIN ISO 9001:2000 vergleichbar sind.

SKP Beratungsphilosophie – Teil 2

Teamwork und Netzwerke

Methodisches Know-how, erprobte Erfahrung, Seniorität, langjährig gewachsene Netzwerke zu Persönlichkeiten aus Wirtschaft, Executive Search, Öffentlicher Hand, Politik und Verbänden sind die Grundlagen unseres Geschäfts.

Wir arbeiten als Team zusammen, profitieren von unseren gemeinsamen Stärken und Erfahrungen und bieten so den Kunden unsere Dienstleistungen aus einer Hand an.

Engagement, Zielstrebigkeit, Kommunikation und Wirksamkeit sind die Schlüssel zur erfolgreichen Teamarbeit bei **SKP**. Damit heben wir uns vom Wettbewerb ab.

Reputation

Der gute Ruf ist entscheidend. Der gute Ruf muss über Jahre erarbeitet werden, kann aber in kürzester Zeit zerstört werden. Wir sind in allem, was wir tun, an der Erhaltung und Stärkung unserer guten Reputation orientiert, indem wir mit Professionalität, Integrität und Respekt unsere Leistungsorientierung und unser Verantwortungsbewusstsein gegenüber allen Menschen unter Beweis stellen, die sich für die Arbeit mit uns entschieden haben. Glätte ist uns fremd.

Unsere Klienten sind für uns nicht Objekte des Vertriebes, sondern Menschen, mit denen wir eine langjährige vertrauensvolle Zusammenarbeit anstreben.