



SEMINAR-TERMINE

9./10.3.

ERFOLGREICHE VERHANDLUNGSFÜHRUNG

Ziele statt Positionen, Sachorientierung statt Beziehungsorientierung, Erzeugen von Win-Win-Situationen. Wien, 1280 Euro, managementexzellenz.com

10.3.

WORLD CLASS MANUFACTURING

Center of Competences als Schlüsselfaktor, Vorstellung des Produktionssystems bei Magna Steyr. Graz, 480 Euro, technokontakte.at

13.3.

CONTROLLING UND BUDGETING IM MARKETING

Controlling als Sicherung des Unternehmenserfolges, Grundlage betrieblicher Entscheidungsprozesse, Budgetierungs- und Planungsprozess. Wien, 850 Euro, controller-institut.at

23.-25.3.

LÖSUNGSORIENTIERTES KONFLIKTMANAGEMENT

Frühwarnsignale erkennen und Troubleshooting-Kompetenz aufbauen, Emotionen und Eskalationen steuern. Seminarhotel Schloss Hernstein, 2250 Euro, www.hernstein.at

25.3.

WIRKUNGSVOLL DELEGIEREN

Welche Aufgaben sind an wen delegierbar? Kontrolle versus Selbstständigkeit, Umgang mit Vereinbarungen und Fehlern. Wien, 590 Euro, gfp.at

STELLENSUCHE

Jobhunting statt Headhunting

So finden veränderungswillige Spitzenkräfte die zu ihnen passende Topposition.



PLANEN SIE eine berufliche Veränderung? Oder fürchten Sie, demnächst aus ihrer Spitzenposition gedrängt zu werden? Dann können Sie dezent Ihre Fühler im persönlichen Netzwerk ausstrecken – Absagen sind hier allerdings besonders kompromittierend. Oder Sie warten auf den Anruf eines Headhunters, schließlich sind Sie kein Nobody – das kann allerdings ganz schön dauern. Natürlich können Sie sich auch aktiv bei einer offenen ausgeschriebenen Stelle bewerben – die machen allerdings nur etwa zehn Prozent des gesamten Stellenmarktes aus, und Sie müssen sich gegen 100 bis 200 Mitbewerber durchsetzen.

Doch jetzt gibt es eine neue Alternative für Sie: inverses Headhunting. „Wir jagen keine Köpfe, sondern Toppositionen, betreiben weder Headhunting noch Outplacement“, erklärt Marion Gessner-Pröll, Geschäftsführerin von [gps-jobsearch](http://gps-jobsearch.com), einem Unternehmen, das sich ausschließlich auf inverses Headhunting in der D-A-CH-Region spezialisiert hat und aktuell eine enorme Steigerung der Nachfrage bemerkt. „Kaum eine Spitzenposition ist heute offen ausgeschrieben, 30 Prozent werden über Headhunter gesucht. Wir gehen den umgekehrten Weg. Wir gehen aktiv und gezielt auf die Unternehmen zu und helfen ihnen, herauszufinden, wo sich bald Lücken auftun werden und mit welchen Fachkräften diese zu füllen sind.“

Der verdeckte Arbeitsmarkt bietet ein unschätzbares Potenzial für qualifizierte Bewerber. Die Schwierigkeit ist jedoch, ohne Beziehungen und ohne den eigenen Wechselwunsch offenzulegen, die wertvollen Informationen über mögliche Positionen in Firmen zu erhalten. Umgekehrt haben Unternehmen latenten oder konkreten Bedarf nach spezifischen Qualifikationen, die bisher nicht explizit offen kommuniziert wurden.

Der änderungswillige Manager und Mitarbeiter klärt zunächst in einem Strategiegelgespräch genau die Richtung ab, in der seine nächste berufliche Herausforderung liegen soll. Danach werden der CV gemeinsam gestaltet und der USP des Klienten herausgearbeitet. Schließlich folgt die Abgleichung des Klientenprofils mit dem latenten Spitzenkräftebedarf der Unternehmen, und der Klient wird bis zur nächsten Anstellung begleitet.

Die Kosten für das Gesamtpaket betragen bei Positionen der zweiten Ebene rund 8000 Euro und werden vom Klienten selbst getragen, sind aber zur Gänze steuerlich absetzbar. „90 Prozent unserer Auftraggeber haben in vier bis sechs Monaten einen für sie stimmigen Toparbeitsplatz gefunden“, freut sich Gessner-Pröll, die diese exklusive Dienstleistung für Manager, Spitzenpersonal und Executives derzeit in Österreich noch allein anbietet. **Info:** gps-jobsearch.com