

Rückenwind statt Gegenwind

Michael Hampel hält am 7. September einen Vortrag zum nachhaltigen Erfolg von Change-Prozessen

„Mit Veränderungen in Unternehmen ist es wie mit guten Vorsätzen: Sie haben meist eine sehr kurze Halbwertszeit.“ Das sagt der Bayreuther Unternehmensberater und Coach Michael Hampel. Bei einem Online-Vortrag beim BVMW (Bundesverband mittelständische Wirtschaft) am 7. September wird er aufzeigen, wie dauerhafte Veränderung gelingen kann und von der gesamten Belegschaft getragen wird.

„Der Mensch ist ein Gewohnheitstier. Er hängt am Gewohnen und wiegt sich in der Sicherheit der eigenen Komfortzone. Das Gehirn mag keine Veränderungen, hat sich an das Gewohnte angepasst und möchte das bis in alle Ewigkeit verlängern. Doch immer häufiger müssen in Unternehmen Veränderungen stattfinden, um weiterhin erfolgreich sein zu können. Vielmehr noch: Sie sind der Erfolgsfaktor in einer sich immer schneller wandelnden Geschäftswelt“, sagt Michael Hampel. Doch diese Veränderungen gehen nur in einem großen Miteinander alle Beteiligten. „Damit Change-Prozesse in Unternehmen gelingen, müssen



Foto: Michael Hampel

Im kostenfreien Online-Vortrag am 7. September zeigt Unternehmensberater und Coach Michael Hampel, mit welchen Instrumenten Change-Prozesse in Unternehmen nachhaltig erfolgreich sein können.

Unternehmer und Führungskräfte ihre Mitarbeiter begeistern statt ihnen zu befehlen.“

Denn Chefs, die neue Verhaltensweisen einfordern, stoßen meist auf Widerstand – auf offenen oder verdeckten, was nach den Erfahrungen von Michael Hampel aus der Begleitung zahlreicher Veränderungsprozesse in Unternehmen auf Dasselbe hinausläuft. „Die Mitarbeiter kehren bald wieder zu den eingeübten Routinen zurück“, so der Exper-

te, der das auch mit Zahlen belegen kann: Laut Porsche Consulting Change Management Kompass 2020 wollten sich die 100 größten deutschen Unternehmen innerhalb von zwei Jahren grundlegend wandeln. Nur 20 Prozent der Transformationen aber seien erfolgreich, so ein weiteres Ergebnis der Umfrage.

In seinem Vortrag zeigt Michael Hampel anhand zahlreicher Beispiele aus seinem Beratungsalltag, wie das Begeistern der

Belegschaft für Veränderungsprozesse gelingt und vor allem, wie Veränderungen dauerhaft im Unternehmen etabliert werden können. Dabei vermittelt er auch die notwendigen Instrumente, die jeder Unternehmer nutzen kann, „damit Unternehmer und Führungskräfte beim nächsten Change-Prozess Rückenwind statt Gegenwind verspüren“, wie er es ausdrückt. Einen Punkt verriet er schon vorab, weil dieser häufig unterschätzt wird: Veränderung braucht Zeit und damit auch die erforderliche Ausdauer!

Der Vortrag von Michael Hampel richtet sich speziell an Unternehmer, Führungskräfte und HR-Mitarbeiter, die in diesen Zeiten des Wandels bewusst neue, kreative Themen anpacken möchten, um in ihrem Unternehmen den „Jo-Jo-Effekt“ beim nächsten Veränderungsprozess zu stoppen.

Expertenkontakt:
Michael Hampel
Friedrichstraße 21,
95444 Bayreuth
Telefon: 0921 78 77 99 40
www.michael-hampel.com

Vortrag von Unternehmensberater und Coach Michael Hampel „Wie Change-Prozesse nachhaltig gelingen“
am Donnerstag, 7. September 2023, von 10.00 bis 10.45 Uhr.
Kostenfreie Anmeldung zum Online-Vortrag unter www.doo.net/veranstaltung/137187/buchung

Fakten statt Floskeln

Was in Stellenanzeigen wichtig ist

Dynamisches Arbeitsumfeld, flache Hierarchien: Angaben wie diese finden sich bisweilen in Stellenanzeigen. Doch gefragt sind bei Fachkräften andere Infos, zeigt eine Umfrage.

„Bei uns hast du einen großen Gestaltungsspielraum“: Taucht diese Aussage in Stellenanzeigen auf, halten 58 Prozent der Fachkräfte sie für eine inhaltsleere Floskel. Ebenso viele sind es bei der Aussage: „Wir bieten ein dynamisch wachsendes Arbeitsumfeld“. Das geht aus einer repräsentativen Umfrage des Marktforschungsinstitut Bilendi im Auftrag des Jobportals „meinstadt.de“ unter 3000 Fachkräften hervor.

Die Aussage „Wir bieten flache Hierarchien“ empfinden demnach 57 Prozent der Befragten als inhaltsleere Floskel. Eine hilfreiche Information sehen 68 Pro-



zent der Befragten hingegen in der Aussage „Wir bieten eine langfristige Perspektive“, 56 Prozent in der Formulierung „Wir bieten ein interessantes Gehalt“.

Konkrete Angaben zu Gehalt und Anforderungen gefragt

Für knapp jeden zweiten Befragten (49 Prozent) ist die Angabe eines konkreten Gehalts bzw. einer Gehaltsspanne in der Stellenanzeige sehr wichtig, für 58

Prozent sind es Angaben zu den Arbeitsinhalten und Tätigkeiten, die der Job mit sich bringt. 50 Prozent finden es sehr wichtig, in der Stellenanzeige erkennen zu können, ob der Job sicher ist und sie dort langfristig arbeiten können.

Weniger stark nachgefragt: Angaben zu Homeoffice-Möglichkeiten und zu Entwicklungs- und Weiterbildungsmöglichkeiten auf der Position. Diese Infos hält we-

niger als jeder Vierte (23 bzw. 22 Prozent) für sehr wichtig. Bei Angaben zur Kultur und den Werten des Unternehmens ist es jeder Fünfte (20 Prozent).

Stellenanzeigen insgesamt sind demnach für jede dritte Fachkraft bei der Suche nach einem neuen Arbeitgeber sehr wichtig (33 Prozent). 15 Prozent der Befragten halten sie hingegen für eher nicht wichtig oder gar nicht wichtig. dpa

JOB DER WOCHE



Die HCS Medienwerk GmbH, ein Unternehmen der Verlagsgruppe Hof/Coburg/Suhl/Bayreuth, sucht zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen

MEDIENBERATER (M/W/D) INNENDIENST, RAUM BAYREUTH

Wer wir sind

Die HCS Medienwerk GmbH ist ein Unternehmen der Verlagsgruppe Hof/Coburg/Suhl/Bayreuth und gehört zum Unternehmensverbund der Südwestdeutschen Medienholding. Unternehmensgegenstand ist die crossmediale Vermarktung von Regionaltageszeitungen und Anzeigenblättern im Raum Südthüringen und Oberfranken. Zum vielfältigen Portfolio gehören darüber hinaus zielgruppenorientierte Magazine, Sonderseiten und Beilagen bis hin zu Crossmedia-Lösungen und Online-Vermarktungsmöglichkeiten.

Mehr Informationen über die HCS Medienwerk GmbH: www.hcs-medienwerk.de

Ihre Aufgaben

- In dieser Position sind Sie in erster Linie für telefonische Bearbeitung eines fest zugewiesenen Kundenstammes zuständig
- Dabei übernehmen Sie den aktionsbasierten, telefonischen Verkauf von Werbeprodukten
- Sie sind verantwortlich für die Platzierung von Alternativangeboten bei Nicht-Interesse des angebotenen Produkts
- Zu Ihrem Aufgabengebiet zählt darüber hinaus die Identifikation von Potenzialen zu persönlichen Vor-Ort-Terminen durch den Außendienst
- Die Einhaltung relevanter Verkaufsprozesse, wie z.B. regelmäßige Pflege von Kundendaten und Aktivitäten im CRM-System, gehört zu Ihrem operativen Tagesgeschäft
- Ebenso sind Sie für die Kennzeichnung der Rückmeldung von Kunden verantwortlich
- In Ihrer Funktion arbeiten Sie eng mit Ihren Kollegen zusammen, sodass die Unterstützung und Vertretung dieser für Sie selbstverständlich sind
- **Die Tätigkeit ist unbefristet und in Vollzeit**

Ihr Profil

- Sie besitzen eine erfolgreich abgeschlossene kaufmännische Ausbildung oder eine vergleichbare Qualifikation, die als Fundament in dieser Funktion dient
- Idealerweise konnten Sie bereits erste Erfahrungen im telefonischen Verkauf sammeln
- Durch ein hohes Maß an Kunden- und Serviceorientierung schaffen Sie eine positive Customer Experience
- Spaß am telefonischen Verkaufen sowie das Erkennen von Kundenbedürfnissen und die entsprechende Reaktion darauf zeichnen Sie aus
- Sie besitzen die Fähigkeit, komplexe Sachverhalte einfach telefonisch Kunden zu erklären und besitzen ein grundlegendes Verständnis für den Marketingbedarf der zugeordneten Kunden
- Ihre IT-Affinität spiegelt sich in Ihrem fundierten Umgang mit den EDV-Programmen wieder, idealerweise konnten Sie bereits erste Erfahrungen mit einem CRM-System sammeln
- Darüber hinaus zählen Überzeugungsstärke, eine effiziente und strukturierte Arbeitsweise sowie eine positive Ausstrahlung am Telefon zu Ihren Stärken
- Sie behalten auch in Stresssituationen immer einen kühlen Kopf
- Fließende Deutschkenntnisse in Wort und Schrift sowie eine klare, ruhige und freundliche Telefonstimme runden Ihr Profil ab

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Wir freuen uns über aussagekräftige Bewerbungen inklusive CV, Anschreiben, Gehaltswunsch und Zeugnissen.

HCS Medienwerk GmbH

Peggy Friedrich-Vater, HR Business Partner
Steinweg 51, 96450 Coburg, Deutschland
E-Mail: personal@hcs-medienwerk.de

HCS Medienwerk GmbH
Die Vermarktung der Verlagsgruppe Hof, Coburg, Suhl, Bayreuth