



Meisterklasse: Interne Beratung

Zukunftsfähigkeit und Resilienz für erfahrene interne Berater/-innen und HR Business Partner/-innen

Interne Beratung ist eine Erfolgsstory – ihr Beitrag zur Unternehmensentwicklung ist anerkannt.

Was sind die neuen Herausforderungen, denen sie gegenübersteht:

Eine Unternehmenssteuerung als "Fahren auf Sicht" verändert Strategiearbeit, die Gestaltung von Organisationen und von Change-Prozessen. Kürzere Planungshorizonte, komplexe Change Initiativen und erhöhter Kostendruck gehören zum Alltag von internen Beratern und HR Business Partnern. Die Identität der eigenen Organisationseinheit gerät zwischen Überlastung und Umstrukturierungen schnell aus dem Blick, während die Aufgaben offener und unbestimmter werden. Der Sparringbedarf des Top-Managements erfordert stärkere Verbindung mit dem Business. Die Entwicklung pointierter strategischer und organisatorischer Impulse braucht eine nachhaltige Positionierung interner Beratung im Unternehmen. Ein höheres Leistungsangebot – oft mit reduzierter Belegschaft – verlangt kluge Priorisierung und innovative Settings, die weniger Ressourcen binden.

Das Programm verknüpft Ergebnisse unserer Studie "Wandel der internen Beratung" (2010/11) mit unserer Beratungspraxis, die Umsetzung konkretisieren wir an Fällen der Teilnehmer.

Die Ziele der Fortbildung

- **Professionalisierung** erfahrener **Berater in Richtung Credible Activists** (Dave Ulrich)
- **Weiterentwicklung** der eigenen Organisationseinheit als **"Professional Service Firm"** - strategisch & organisational
- **Innovative Konzepte und Interventionen** für **Strategiearbeit**, für die Beratung von **Veränderungsinitiativen** und die Arbeit mit **Führungskräfte**

Ihre Situation – Sie sind

- **Erfahrene interne Beraterin/erfahrener interner Berater** – intensiv unterwegs in Veränderungsvorhaben in Ihrem Unternehmen, Sie erleben und steuern regelmäßig Wandel und Turbulenzen. Sie sind bereit, Ihre Komfortzone zu verlassen und Ihr Handeln kritisch und kollegial zu reflektieren. Sie wollen den Wandel mitgestalten und wissen, dass Veränderung mit Ihnen beginnt.
- **Erfahrene Human Resources Business Partnerin/Partner** - strategischer Gesprächs- und Sparringpartner für Ihre internen Kunden - Sie erfahren die wachsende Komplexität und Vielfalt

Das Wichtigste auf einen Blick

Meisterklasse interne Beratung

mit Barbara Heitger, bei größeren Gruppen auch mit Wolfgang Looss

Modul 1: Stabil und innovativ im Wandel:

eigene Strategie und Organisation
Termin: 10.-12. Dezember 2014

Modul 2: "Fahren auf Sicht": Strategie-Wandel -Führung neu erfinden?
Termin: 11.-13. Februar 2015

Modul 3: Einfluss nehmen als König ohne

Land: Vertrauen und Mikropolitik

Termin: 3.-5. Juni 2015

Ihr Investment:

Module 1-3: 5.480,-- € exkl.

MwSt./Tagungspauschale

Einzelne Module: 1.980,-- € exkl.

MwSt./Tagungspauschale

Bei Anmeldung von zwei Personen erhalten Sie

10% Ermäßigung, bei drei Personen 20%

Ermäßigung. **Auf Anfrage führen wir das Programm auch Inhouse durch.**

Nähere Informationen:

www.heitgerconsulting.com/ib

Noch Fragen? Wir helfen Ihnen gern herauszufinden, ob das Programm das Richtige für Sie ist.

Telefon: 0043 (1) 4093646

Mail: office@heitgerconsulting.com

strategischer Projekte - Sie wollen Ihre Beratung und Expertise zu Strategiearbeit und Wandel ausbauen, um sich und ihre Organisationseinheit nachhaltiger im Business zu positionieren um Ihre internen Partner/Kunden optimal zu unterstützen.

"Interne Beratung im Wandel" - Das Besondere an diesem Programm

- **Cutting-edge:** Wir haben mehr als 120 erfahrene interne Berater zu ihren größten Herausforderungen und ihre Prognosen für die Zukunft befragt und ihre Antworten mit unseren Best-Practice und dem neusten Stand der Forschung zu Professional Service Firms zusammengebracht. – Wissen, das Sie weiterbringt.
- **Praxisnähe:** Unser Anspruch ist es, Sie schon während des Programms mit Ideen für die Weiterentwicklung Ihrer internen Beratungs- oder HR-Einheit zu unterstützen und mit Ihnen pragmatische Lösungen für Ihre Arbeit und Ihre Positionierung als interner Berater/HR Businesspartner zu entwickeln. – Wir laden Sie ein, sofort an Ihren Themen zu arbeiten.
- **Multiperspektivischer Ansatz:** Wir kombinieren unsere Expertise in systemischer Beratung mit General Management Knowhow und langjähriger Trainingserfahrung in der Weiterbildung von Beratern und HR Experten/Führungskräften.

Wozu teilnehmen?

- **Sie arbeiten sowohl an persönlicher Entwicklung als auch an aktuellen Herausforderungen** Ihrer Organisationseinheit – angereichert durch vielfältige Perspektiven und Erfahrungen anderer interner Berater.
- **Sie konkretisieren Strategien**, wie Sie sich und Ihre Organisation in der aktuellen Situation stärken.
- **Sie nehmen Impulse und Ideen für Ihre Arbeit und Ihre persönliche Praxis mit:** zu innovativen Konzepten und Interventionen für Strategiearbeit, Change-Prozessen und der Arbeit mit Entscheidern.
- **Sie profitieren vom persönlichen Feedback und Austausch** unter Kollegen.

Für eine erfolgreiche Teilnahme

Verfügen Sie bereits über mindestens fünf Jahre Erfahrung als interner Berater/-in oder HR Business Partner/-in. Wir möchten vor dem Start mit allen Teilnehmern/-innen ein Gespräch führen, um zu klären ob das Programm für Sie das richtige ist und welche Ziele Sie erreichen möchten. Dazu senden Sie uns bitte Ihr CV und Ihr Anliegen für die Teilnahme.

Die einzelnen Module

Modul 1: Stabil und innovativ im Wandel: eigene Strategie und Organisation

Strategie und Organisation für das eigene Geschäft weiterzuentwickeln ist gerade jetzt wichtig, um Berater und HR Business Partner als Personen zu entlasten und zu stärken. So können sie ihren Beitrag für das Gesamtunternehmen nachhaltig zur Wirkung bringen.

Inhalte:

- Sich anschlussfähig und erfolgreich positionieren.
- Wie kann sich das Beraterteam synchron zur Unternehmensentwicklung organisieren und etablieren?
- Bewährte Strukturen, Prozesse und Spielregeln von Professional Service Firms für die eigene Beratungseinheit übersetzen und konkretisieren.
- Strategien zur Zusammenarbeit mit internen Partnern und externen Beratern.
- In die Zukunftsfähigkeit der eigenen Funktion investieren.
- Persönlicher Transfer.

Modul 2: "Fahren auf Sicht": Strategie-Wandel-Führung neu erfinden?

"Fahren auf Sicht" als neues Paradigma der Unternehmenssteuerung erfordert neue Beratungskompetenzen. Rollen und Kooperationssettings interner Berater/-innen und HR Business-Partner/-innen verändern sich.

Inhalte:

- Trends der internen Beratung und zu bewältigende Spannungsfelder.
- Welche Rollen- und Kooperationssettings sind gefragt?
- Beratungskompetenzen ausbauen: neue Ansätze und Werkzeuge für Strategiearbeit, Organisationsgestaltung und Change-Prozesse.
- Wie kann interne Beratung Innovation stärken?
- Dynamik im eigenen Unternehmen – und welche Beratungsbedürfnisse entstehen.
- In welchen Rollen kann ich als interner Berater oder HR Business Partner am wirkungsvollsten arbeiten und welche Voraussetzungen sind dazu notwendig?

Modul 3: Einfluss nehmen als König ohne Land: Vertrauen und Mikropolitik

Interne Beratung ist und bleibt ein 'People-Business'. Die größere Vieldeutigkeit der Unternehmenssituationen und der wachsende Druck verlangen von internen Beratern und HR Business Partnern kluges politisches Agieren mit Auftraggebern und Stakeholdern: wie können sie Einfluss nehmen ohne Entscheidungskompetenz zu haben und dabei ihre Allparteilichkeit halten?

Inhalte:

- Verlässliche Auftragsklärung bei hoher Komplexität und Offenheit der Anliegen.
- Rollenvielfalt interner Berater und HR Business Partner – Möglichkeiten und Grenzen.
- Allparteilichkeit als Erfolgsformel – Umgang mit Macht und Hierarchie.
- Erkenntnisse aus Campaigning, Mikropolitik und 'Political Engineering' für den politischen Aspekt der Arbeit als HR Business Partner und interner Berater.
- Welches Repertoire und welche Spielregeln passen zum eigenen Unternehmen?
- Das Konzept des 'Credible Activist' als anspruchsvolle Zukunftsperspektive interner Beratung.
- Persönliche Wirkung entfalten - Arbeiten an eigenen "Moments of Truth".
- Erkennen eigener Stärken und Verführbarkeiten.

Worum geht's?

- Inputs zu Markt, Trends, Konzepten, Methoden und Instrumenten
- Beispiele aus der Praxis
- Arbeit an Ihren konkreten Anliegen und Projekten
- Demos, Rollenspiele und Mikroanalysen
- Wechselseitiges Sparring, Austausch und Feedback
- Lernpartnerschaften und Transferarbeit

Das Beraterteam

Dr. Barbara Heitger, bei größeren Gruppen auch mit Dr. Wolfgang Looss

www.heitgerconsulting.com/heitger

Kosten

Kosten: 5.480,- exkl. MwSt. und Tagungspauschale.

Einzelne Module (3 Tage) können für jeweils 1.980,- € exkl. MwSt. und Tagungspauschale gebucht werden. Bei Bedarf auch firmenintern buchbar.

Anmeldung und Anfrage

office@heitgerconsulting.com

Tel. +43 1. 409.36.46.

Nähere Informationen

www.heitgerconsulting.com/ib