

Interne Geschäftspartnerschaften

Funktionen wie Einkauf, Personal und IT entwickeln sich zu Ansätzen von integrierten, internen Dienstleistern im Unternehmen.

Dieser neue Ansatz, bekannt als Rolle des internen "Geschäftspartners", erfordert im Vergleich zu den traditionellen Wegen des "Geschäfte machen" neue interne Kompetenzen.

Weit über die Beantwortung interner Kundenanfragen hinaus, nutzen Geschäftspartner Beratungskompetenzen, um proaktiv zu unterweisen, anzuleiten und ihren Partnern auf der Basis gegenwärtiger und zu erwartender Geschäftslagen, Probleme und Ziele hilfreich zu sein. Sie entwickeln Lösungen, die der internen Kundschaft einen realen Nutzen bringen.

Der Workshop wird in einer positiven, enthusiastisch, energisch und anregende Weise mit einer Mischung aus Tutor geführt Eingang geliefert, und basiert auf einer Reihe von Rollenspielen, in denen die Teilnehmer bekommen die Möglichkeit, ihre Fähigkeiten zu beantragen und erhalten intensives Feedback. Die Rollenspiel Situationen zunehmend komplexer und schwieriger ganzen Tag zu werden.

Zielgruppe

Menschen, die müssen Dienstleistungen für interne Kunden / Abteilungen zum Beispiel bieten IT-, HR-und Beschaffungsprofis

Ablauf

- Der Ansatz Professional Business Partner (PBP)
- Verständnis der Bedürfnisse und Beweggründe von Interessenvertretern
- Der Zyklus vom Professional Business Partner: Vorbereiten, verbinden, sammeln, Anbieten, Anwenden, Prüfen und Erstellen/Build
- Die PBP-Kompetenzbereiche:
 - Beziehungsaufbau
 - Beratungskompetenzen, Aktives Zuhören, Sondierung und Analyse der Bedürfnisse und Beweggründe
 - Kompetenzen zur Einflussnahme
 - Verbale und non-verbale Kommunikation
- Fallstudie Teil 1
- Analyse der Stakeholder
- Angebot einer 'Kundenorientierten' Lösung
- Umgang mit Herausforderungen
- Fallstudie Teil 2
- Umsetzung
- Prüfen & Erstellen
- PAP – Personal Action Planning

Beurteilung und Überprüfung

Nach jedem Training nehmen wir umfangreiche Zeit für Einzel- und Gruppen Feedback, das sollte jeder Teilnehmer in ihre Aktionsplan integrieren und zu verwenden während der übrigen von der Werkstatt als auch danach, wenn sie wieder in ihrem Geschäft sind. Die Teilnehmer werden ihre eigenen realen Fällen, die sie mit vorbereitet zu kommen, sollte gelten ihr Lernen zu. Diese Maßnahmen werden dann in die Praxis umgesetzt werden, wenn die Ausbildung vorbei ist und wird dem Einzelnen helfen zu üben und anzuwenden, was während der Ausbildung gelernt.

Follow- up und Coaching

Am Ende eines jeden Workshops werden die Auswertungen zusammengestellt werden und kann für Performance-Management-Zwecke überprüft werden. Das Programm beginnt mit einem 2-tägigen Workshop. Zur Stärkung empfiehlt die Lern Virak um eine Eins-zu-eins-Follow-up-Coaching-Sitzung, in der die Fortschritte bei Aktionspläne festgestellt werden und die künftige Entwicklung unterstützt werden.