



**TRANSFORMATIS**

TOP-SEMINAR FÜR PROFESSIONALS

## **Toppositionen**

- ✓ **richtig**
- ✓ **gut**
- ✓ **besetzen**

Von der Verfahrensplanung  
zur erfolgreichen Etablierung  
der Spitzenführungskräfte

mit Franz Trauth

22. Mai 2020 in Wiesbaden (Nr. 2003)

27. November 2020 in Wiesbaden (Nr. 2005)

## 1 Die unterschiedlichen Grundannahmen in erfolgreichen und riskanten Besetzungsprozessen

- Die Ziele und Kernaufgaben im Verfahren
- Die Erfolgskriterien

## 2 Die erfolgreichen und riskanten Gestaltungsprinzipien

- Die Struktur des Besetzungsverfahrens
- Die Rollen und Aufgaben der Entscheider
- Die weiterhin zu beteiligenden Personen und deren Rollen
- Die nötigen inhaltlichen Schritte und deren Gestaltung

## 3 Die vier Phasen in erfolgreichen Besetzungsprozessen

- Die Planung des Besetzungsverfahrens:  
oder: Was vor Beginn der Kandidatensuche zu erledigen ist
- Das Einstellungsverfahren  
oder: Was von der konkreten Suche bis zum Vertragsabschluss geschehen muss
- Die Zeit zwischen Vertragsabschluss und Stellenantritt  
oder: Wie die Spitzenkraft auf einen von Beginn an profilierten Auftritt vorzubereiten ist
- Die Zeit vom Stellenantritt bis zur Beherrschung der Aufgabe  
oder: Wie die Führungsperson in der tatsächlichen Übernahme der Funktion zu unterstützen ist

## 4 Die Erfolg versprechenden Verhaltensweisen der Entscheider

- Die durchgängige Führung des Verfahrens
- Die frühzeitige qualifizierte Beteiligung von Schlüsselpersonen
- Das systematische Vorgehen und überlegte Handeln im Sinn des Unternehmens

## 5 Die inhaltlichen Schritte in erfolgreichen Besetzungsprozessen

- Das Minimalprogramm in den verschiedenen Phasen

**Beginn:** 9.00 Uhr

**Gemeinsames Mittagessen:** 13.00 – 14.00 Uhr

**Ende:** 18.00 Uhr

Besetzungen von Toppositionen scheitern überraschend oft. Nur einer Minderheit der bestellten Spitzenkräfte gelingt es, ihre Funktion tatsächlich zu übernehmen, nämlich Leistung und Ergebnis des Unternehmens maßgeblich positiv zu gestalten. Die hohe Misserfolgsquote unterstreicht nachdrücklich, dass Führungswechsel für alle Beteiligten reale, nicht zu unterschätzende Risiken in sich bergen.

Die gute Nachricht: Die Besetzung von Toppositionen kann konsequent als Prozess gestaltet und wie jeder andere Geschäftsprozess auch geplant, umgesetzt und beherrscht werden.

### Franz Trauth

Inhaber der Transformativ Entwicklungsberatung

Leiter der Studie „Führungswechsel erfolgreich gestalten“

hat gemeinsam mit Eigentümern, Investoren und anderen Mitgliedern in Aufsichtsgremien die erfolgskritischen Faktoren identifiziert, den Prozess klar beschrieben und handhabbar gemacht. Viele, die Toppositionen erfolgreich besetzt haben, sehen in den Ergebnissen der Studie ihr praktisches Wissen systematisiert und konzentriert zusammengefasst.

Bei richtigem Vorgehen stellt sich der Erfolg ein: Er folgt.



In diesem Top-Seminar erhalten Sie das Rüstzeug, um Topbesetzungen inhaltlich und prozessual richtig gut zu gestalten. Dazu gehört es:

- die effektiven Ansätze und Gestaltungsprinzipien von riskanten klar zu unterscheiden
- die verschiedenen Phasen des Prozesses genau zu kennen
- die Schrittfolge, die zur erfolgreichen Besetzung führt, richtig zu ordnen
- die Erfolg versprechenden Verhaltensweisen und hilfreichen Praktiken zu erkennen, um die Chancen zu nutzen und Risiken zu minimieren.

### Teilnehmerkreis:

- Personalleiter, Verantwortliche in HR und Management Development
- M&A-Professionals
- Unternehmensentwickler
- Personen, die sich mit der Besetzung von Toppositionen befassen müssen.

Per Fax: +49 6174 626 55

oder per Post: Transformatis  
Finkenweg 8  
D - 61479 Schloßborn im Taunus

Ja, ich komme zum Seminar  
„Toppositionen richtig gut besetzen“

- am 22. Mai 2020 in Wiesbaden (Nr. 2003).  
 am 27. November 2020 in Wiesbaden (Nr. 2005).

Preis: 890 € zzgl. MwSt. (enthält Seminarunterlagen, Mittagessen,  
Kaffeepausen und Tagungsgetränke).

---

Name

---

Funktion

---

Firma

---

Branche

---

Adresse

---

---

Telefon

---

Fax

---

E-Mail

---

Datum

Unterschrift

Nach Ihrer Anmeldung schicken wir Ihnen eine schriftliche Bestätigung und eine Anfahrtsbeschreibung. Unsere Rechnung schicken wir mit der Bestätigung, jedoch frühestens sechs bis acht Wochen vor der Veranstaltung. Bei Absagen später als vier Wochen vor Veranstaltungsbeginn werden 50% des Preises berechnet. Bei Absagen später als zwei Wochen vor Veranstaltungsbeginn sowie Nichterscheinen des Teilnehmers wird der volle Preis berechnet. Sie können natürlich einen Ersatzteilnehmer benennen. Die Stornierung bedarf der Schriftform.