

KARENT®



Individuelles Outplacement

Der Karriere einen Schritt voraus.



*Wir suchen den „perfect fit“ –
das richtige Unternehmen und
die richtige Stelle für Sie.*

Ihre Ausgangslage | Unser Beratungsansatz

Unsere jährlichen Personalstudien zeigen, dass Unternehmen im globalen Wettbewerb ihre Strukturen heute schneller dem aktuellen Bedarf anpassen als noch vor wenigen Jahren. Man trennt sich von Mitarbeitern und besetzt neu geschaffene Stellen mit noch besser passenden Profilen. Die Arbeitsplätze werden unsicherer, die Verweildauer in den Unternehmen wird kürzer.

Um in diesem veränderten Umfeld „den nächsten Schritt“ zu gehen, müssen Sie Ihre Stärken und Fähigkeiten genau kennen und eine klare, langfristige Zielvorstellung entwickeln, die zu Ihrem Profil passt. Alle Unternehmen suchen für ihre freien Stellen den „perfect fit“. Genau das ist auch das Ziel, das wir gemeinsam mit Ihnen in der Beratung verfolgen: Wir wollen den „perfect fit“, d. h. das richtige Unternehmen und die richtige Stelle für Sie finden.

ERFOLG IST KEIN ZUFALL

Auf nahezu jede freie Stelle finden die Unternehmen heute mehrere passende Bewerber. Welcher der Bewerber zum Gespräch eingeladen wird und danach ein Angebot erhält, ist häufig auch eine Bauchentscheidung.

Um Ihren Erfolg nicht dem Zufall zu überlassen, nutzen wir konsequent alle Wege in den offenen und verdeckten Arbeitsmarkt. Wir möchten, dass Sie ins Gespräch für eine neue Position kommen, bevor diese in einem Stellenportal oder der Tageszeitung erscheint.

Durch die professionelle Präsentation Ihres Profils erhöhen wir Ihre Chancen, zum Gespräch eingeladen zu werden.

Im Ergebnis führen Sie mehr Bewerbungsgespräche und erhalten mehr Angebote als andere Bewerber, obwohl diese oft genauso gut qualifiziert sind wie Sie.

WICHTIGKEIT DER BERATERQUALITÄT

Um eine professionelle Beratung in dieser für Mitarbeiter und Unternehmen häufig schwierigen Situation erfolgreich durchzuführen, bedarf es neben der fachlichen Expertise sowohl einer umfangreichen praktischen beruflichen Erfahrung als auch einer ausgereiften Beraterpersönlichkeit mit Lebenserfahrung.

KARENT beschäftigt ausnahmslos Berater mit langjähriger praktischer Erfahrung, akademischer Ausbildung und Führungserfahrung. Die Berater sind erst in ihrer zweiten Karriere den Weg in die Outplacementberatung gegangen und kennen die Problematik ihrer Klienten aus eigener beruflicher Erfahrung.

Alle Berater durchlaufen vor ihrer Beschäftigung bei KARENT ein umfassendes Assessment und umfangreiche Schulungen. So stellen wir sicher, dass alle Klienten aus unserem großen Erfahrungsschatz aus zwei Jahrzehnten KARENT Beratung profitieren.

JOBSEARCH: GARANT IHRES ERFOLGS

Seit Gründung von KARENT ist die aktive Vermittlung und die Suche nach freien Positionen für unsere Klienten ein wesentliches Leistungsmerkmal unserer Beratungsleistung. Unsere Klienten werden immer von einem Team aus Outplacementberatern und Jobsearchern betreut.

Wir nutzen für unsere Klienten sämtliche Wege in den Arbeitsmarkt: Stellenportale, Headhunter, Berater und Klientenkontaktnetze sowie die Direktansprache von Entscheidern in Zielunternehmen.

Diese von uns entwickelte und langjährig perfektionierte, gezielte Ansprache von Personalentscheidern hat sich als der schnellste und erfolgreichste Weg in den Arbeitsmarkt herausgestellt.

Der damit verbundene erhebliche Aufwand lohnt sich. Über 80% unserer Klienten finden über diesen Weg ihre nächste Position häufig schon innerhalb der ersten Monate der Zusammenarbeit.

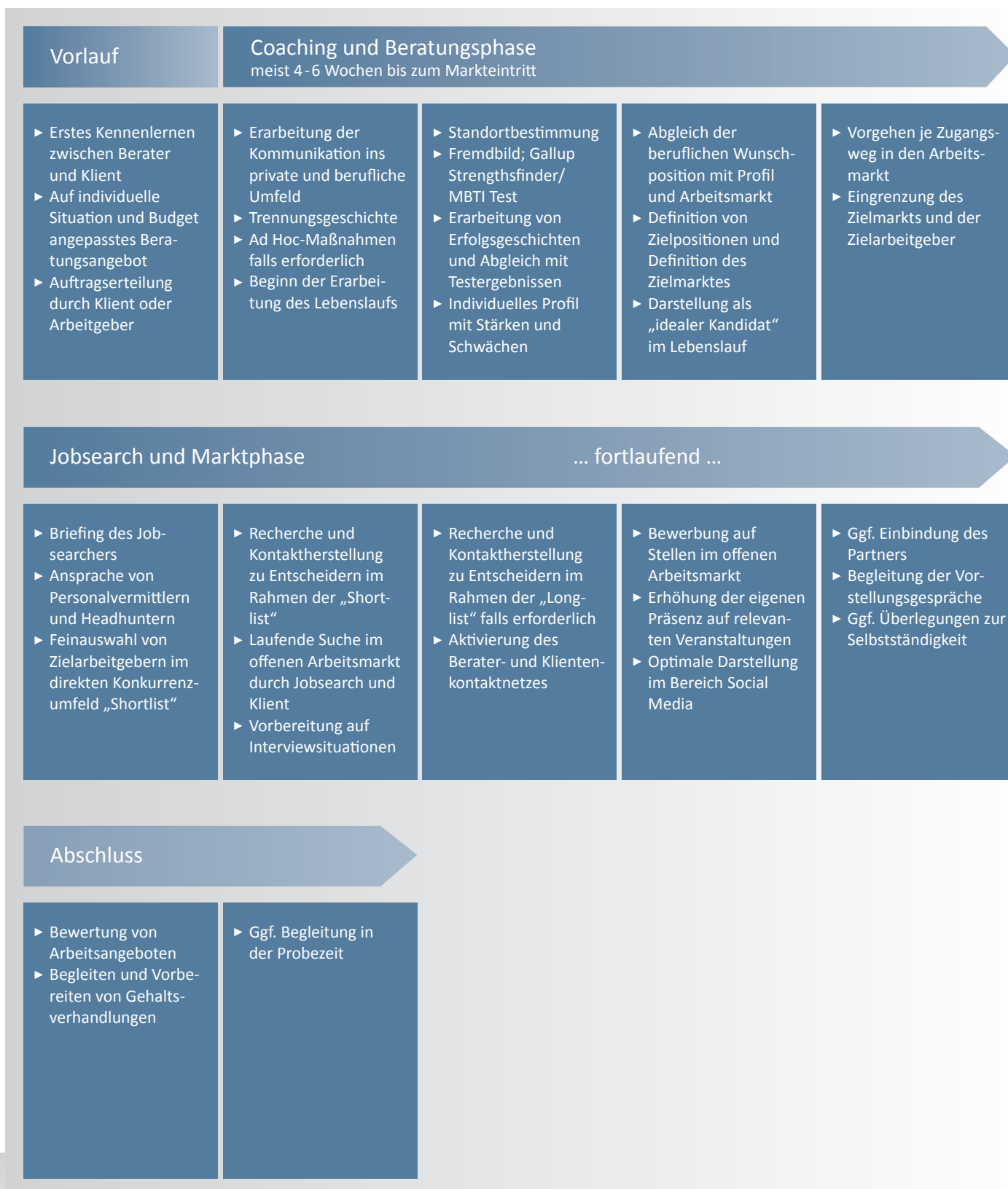
DIE BERATUNG ZAHLT SICH AUS

Eine Outplacementberatung kann die Phase der beruflichen Neuorientierung deutlich verkürzen. Denn hohe Abfindungen verschaffen Ihnen zwar ein finanzielles Sicherheitspolster, nicht aber die benötigte neue berufliche Perspektive.

97% unserer Klienten im Einzeloutplacement finden innerhalb von 12 Monaten eine neue Herausforderung. In der Regel geht es jedoch deutlich schneller. So liegt die durchschnittliche Beratungsdauer bis zum neuen Job bei KARENT bei ca. 5 Monaten.

Finden Sie mit Hilfe unserer Outplacementberatung nur 1 bis 2 Monate früher eine neue Stelle, hat sich die Investition meist schon ausgezahlt – selbst wenn Sie nur die finanziellen Vorteile der Beratung betrachten.

Typischer Projektablauf



Die Beratungs- und Coachingphase

ANALYSE UND ZIELFINDUNG

Zu Beginn der Beratung wird Ihr beruflicher Werdegang aufgearbeitet. Ihre beruflichen Stärken werden durch Selbst- und Fremdeinschätzung analysiert. Hierfür verwenden wir anerkannte psychologische Testverfahren, die Ihre besonderen Fähigkeiten transparent machen. Ziel dieser Phase ist es, Ihre Motivationen und Ihre Persönlichkeitseigenschaften zu verstehen, welche die bisherigen beruflichen und privaten Erfolge ermöglicht haben. Gemeinsam erarbeiten wir, welche berufliche und private Zielsetzung Sie kurz- und langfristig verfolgen wollen und wie Ihre „ideale“ Zielposition aussieht. Ihre Karrierestrategie sollte möglichst klar, präzise und realistisch sein. Wir empfehlen, dass auch der Lebenspartner und die privaten Rahmenbedingungen in Ihre Überlegungen mit einbezogen werden.

TRENNUNGSGESCHICHTE

Eine der wichtigsten Fragen im Rahmen einer beruflichen Neuorientierung, die Ihnen in fast jedem Einstellungsgespräch gestellt werden wird, ist, warum Sie Ihren alten Arbeitgeber verlassen wollen. Auf diese Frage müssen Sie immer eine schlüssige Antwort haben, die zu keinerlei negativen Rückschlüssen auf Ihre Leistungsfähigkeit oder Motivation führt.

Diese Frage ist weniger dramatisch, wenn der Standort, an dem Sie beschäftigt waren, geschlossen wurde, als wenn Sie ggf. selber gar nicht wissen, warum man sich von Ihnen getrennt hat. Gemeinsam mit Ihnen klären wir die Situation und erarbeiten verschiedene Kommunikationsstrategien, die Sie nicht nur im beruflichen, sondern auch im privaten Kontext nutzen können.

POSITIONIERUNG

Mit Hilfe unserer KAR-Methode werden Ihre bisherigen beruflichen und privaten Leistungen zu „Verkaufsargumenten“ im Bewerbungsgespräch. Im Bewerbungsprozess stellen diese Verkaufsargumente Ihren zukünftigen Beitrag zu den Zielen eines neuen Arbeitgebers deutlich heraus.

Im Videotraining lernen Sie schließlich die optimale Selbstvermarktung im Bewerbungsgespräch. Sie lernen auf typische „heikle Fragen“ im Interview gekonnt zu reagieren und immer wieder Ihre Leistungen und Erfolge zu betonen. Wir bereiten Sie auch darauf vor, Interviewertypen zu erkennen und richtig zu reagieren, damit Ihr Gesprächspartner Sie als authentisch und sympathisch erlebt.

Im Bewerbungsprozess ist es wichtig, sich vom ersten schriftlichen bis zum letzten persönlichen Eindruck konsistent darzustellen und zu verhalten. Eine Kurzbeschreibung Ihres beruflichen Profils, Ihr Lebenslauf, Ihre mündliche Selbstdarstellung und Ihr persönlicher Auftritt müssen in sich stimmig und widerspruchsfrei sein. Das erhöht Ihre Chance, nach einer Gesprächseinladung ein Angebot zu bekommen, ganz erheblich.

IHR ZEITEINSATZ

Wenn Sie freigestellt sind und sich voll in den Beratungsprozess einbringen können, sollten Sie 4 bis 6 Wochen nach Beginn der Beratungs- und Coachingphase Klarheit über Ihre Stärken und Ihre berufliche Zielsetzung gewonnen haben. Außerdem sollte die Vorbereitung auf den Eintritt in den Arbeitsmarkt abgeschlossen sein. Erst dann kann das Briefing Ihres Jobsearchers erfolgen.

In diesen ersten 4 bis 6 Wochen sehen Sie Ihren Berater typischer Weise 1-2 mal pro Woche zu persönlichen Beratungsgesprächen mit einer Dauer von 1-2 Zeitstunden.

COACHING IN DER PROBEZEIT

Sind wir vor Ablauf des vereinbarten Beratungszeitraumes erfolgreich oder haben Sie ein Garantieprogramm gebucht, schließt sich an die Outplacementberatung ein Coaching in der Probezeit an.

Gerade in den kritischen ersten 100 Tagen müssen Sie sich in die neue Kultur und Aufgabe einfinden und die richtige Balance zwischen Zuhören und Lernen einerseits und dem aktiven Vorantreiben von Maßnahmen und Projekten andererseits finden.

Wir bereiten Sie auf diese kritischen ersten 100 Tage vor und stehen Ihnen während der Probezeit zur kritischen Reflektion der neuen Situation zur Verfügung.

Die Jobsearchphase

IHR EINTRITT IN DEN MARKT

In der Jobsearchphase werden wir gemeinsam alle Zugänge zum offenen und verdeckten Arbeitsmarkt konsequent nutzen. Die Schwerpunktsetzung hängt dabei von der Marktbreite der Zielposition ab.

Wenn Sie freigestellt und zeitlich voll verfügbar sind, kann spätestens 6 Wochen nach Beratungsbeginn eine breite Kampagne im Arbeitsmarkt beginnen.

Sie erarbeiten mit Ihrem Berater das Briefing für Ihren Jobsearcher, der die Recherchen durchführt und alle Wege in den Arbeitsmarkt ausschöpft. Dabei decken wir durch unser Vorgehen den für Sie relevanten Arbeitsmarkt möglichst vollständig ab, damit Ihre nächste Position kein Zufallsfund wird, sondern die bestmögliche aktuell verfügbare Vakanz. Auch das Zeitfenster der Marktansprache sollte knapp bemessen sein, damit Sie möglichst viele Gespräche in engem zeitlichen Zusammenhang führen.

Sie treten dann nicht nur sicherer auf, sondern haben auch die Chance, sich zwischen mehreren Angeboten zu entscheiden.

DIE ENTSCHEIDERANSPRACHE

Die 2002 von uns entwickelte und seither weiter perfektionierte Entscheideransprache hat sich als einer der effektivsten Wege in den Arbeitsmarkt erwiesen. 80% unserer Klienten sind über diesen Weg erfolgreich. Dahinter steckt ein erheblicher Aufwand, den unsere Researcher für Sie leisten. Wir müssen die relevanten Unternehmen in Ihrem Zielmarkt identifizieren und die Entscheider bzgl. der Zielposition recherchieren und ansprechen.

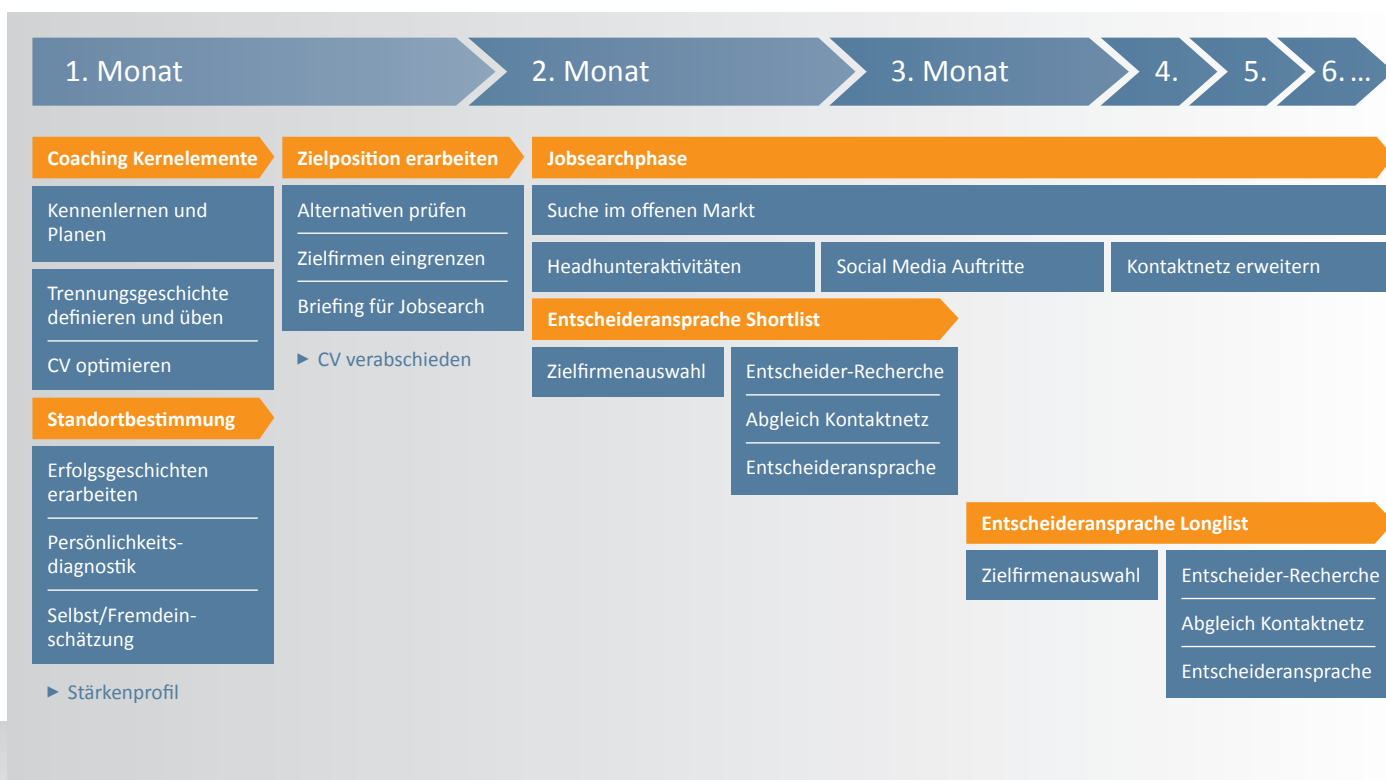
Über einen Abgleich mit anderen Wegen in den Arbeitsmarkt, insbesondere mit unseren und Ihren persönlichen Kontakten, entscheiden wir in jedem Einzelfall über den idealen Weg der Kontaktaufnahme, um nichts dem Zufall zu überlassen. Unser Vorgehen erfolgt hierbei stufenweise.

Zunächst erstellen wir eine „Shortlist“ aus dem meist engeren Kreis der Unternehmen im direkten Wettbewerbsumfeld. Während wir hier auf das Feedback aus dem Markt warten, arbeiten wir an weiteren sogenannten „Longlists“, die Ihren erweiterten Zielmarkt abdecken.

In den meisten Fällen kommt es zu einer ersten spontanen Gesprächseinladung innerhalb weniger Tage und 4-7 Einladungen zu Erstinterviews in den folgenden Wochen.

WEITERE WEGE IN DEN ARBEITSMARKT

Die Einstellungsprozesse der Unternehmen variieren von Fall zu Fall, so dass auch das Einschalten von Personalberatern bzw. Headhuntern, die Suche nach offenen Stellen in Stellenbörsen, die Pflege und der Ausbau des persönlichen Kontaktnetzes sowie die Darstellung im Bereich Social Media wichtige Bausteine einer Arbeitsmarktkampagne sind. In seltenen Fällen kann sogar die Schaltung einer Stellenanzeige in Spezialmedien zum Erfolg führen.



Optionen im Einzeloutplacement

BERATUNGSPROGRAMME

Um den verschiedenen Beratungs- und Klientensituationen gerecht zu werden, bieten wir drei unterschiedliche Formen der Outplacementberatung an. Diese unterscheiden sich sowohl in Hinblick auf die Erfahrung des jeweiligen Beraters als auch nach dem im Bereich des Jobsearchs erforderlichen Aufwand. Wir teilen Ihnen gerne mit, welches Beratungsprogramm in Ihrem Fall geeignet ist.

SENIOR EXECUTIVE BERATUNG

Das Senior Executive Outplacement richtet sich an obere Führungskräfte und das Top-Management. Die Berater verfügen über langjährige Erfahrung und waren i.d.R. selber in entsprechender Verantwortung. In diesem Programmlevel sind meist umfangreiche Recherchen nach Gesellschaftern, Holdinggeschäftsführern oder Aufsichtsräten erforderlich.

EXECUTIVE BERATUNG

Im Executive Outplacement werden Führungskräfte aus dem mittleren Management sowie hochqualifizierte, i.d.R. akademisch ausgebildete Spezialisten beraten. Das Vorgehen wird auf die individuelle Situation abgestimmt und hängt stark von der jeweiligen Zielposition ab. In der Recherche legen wir den Fokus häufig auf Geschäftsführer und Bereichsleiter.

PROFESSIONAL BERATUNG

Das Professional Outplacement richtet sich an qualifizierte Fachkräfte. Die Beratung ist stärker praxis- und umsetzungsorientiert, mit dem Ziel, schnell eine breite Kampagne im Arbeitsmarkt umzusetzen. Da die Unternehmen in diesem Mitarbeiterbereich i.d.R. stringente Rekrutierungsprozesse einsetzen, kann der Rechercheaufwand geringer gehalten werden.

GARANTIEPROGRAMM

In unserem Garantieprogramm beraten und suchen wir für Sie in einem Zeitraum von bis zu 2 Jahren. Die Beratungszeit mit Ihrem Berater ist in diesem Programm nicht begrenzt und im Rahmen der Garantie beraten wir Sie erneut*, sollte die erste erfolgreich gefundene Position durch Sie oder Ihren neuen Arbeitgeber innerhalb der Probezeit beendet werden.

BEFRISTETE VOLLPROGRAMME

Die zeitlich befristeten Vollprogramme beinhalten alle verfügbaren Tools und Beratungselemente und ein von der jeweiligen Länge abhängiges Kontingent an Rechercheleistungen. Die Programmdauer kann abhängig von Ihrer Situation und dem zur Verfügung stehenden Budget individuell vereinbart werden.

KOMPAKTPROGRAMME

Die Kompaktprogramme beinhalten ein Beratungskontingent von 8 Zeitstunden, die in einem Zeitrahmen von 2 Monaten geleistet werden, sowie eine Zielfirmenrecherche zur Bearbeitung in Eigenregie. In den Kompaktprogrammen kann in der Regel nur eine Auswahl an Themen bearbeitet werden.

Häufig steht eine Standortbestimmung, die Entwicklung einer tragfähigen beruflichen Zielsetzung und die Erarbeitung von Bewerbungsunterlagen im Mittelpunkt der Beratung.

Aber auch die Beratung hinsichtlich des Zugangs zum Arbeitsmarkt kann im Mittelpunkt eines Kompaktprogramms stehen. Sprechen Sie mit Ihrem Berater, wo Sie die Schwerpunkte setzen wollen.

SEKRETARIATSSERVICE

In den Garantie- und Vollprogrammen ist immer die Korrektur und Formatierung sowie der Druck Ihres Lebenslaufs und von Musterbewerbungen enthalten. Ihre Zeugnisse und andere Bewerbungsunterlagen können auf Wunsch von uns eingescannt und Ihnen zur Verfügung gestellt werden. Sollten Sie einen darüber hinausgehenden Sekretariatsservice auch für einzelne Dokumente benötigen, bieten wir Ihnen das gerne gesondert an.*

EROOM

Zum Austausch von Dokumenten und Suchergebnissen erhalten Sie in den Voll- und Garantieprogrammen Zugang zu unserer EROOM-Plattform. Hier können Sie, Ihr Berater und Ihr Jobsearcher gemeinsam auf alle wesentlichen Dokumente Ihres Projektes zugreifen. Ihr Jobsearcher stellt Ihnen dort die gefundenen freien Stellen zur Verfügung. Sie finden ergänzende Materialien zu unserem Beratungshandbuch wie z. B. Musterlebensläufe, Headhuntermaterialien und weitere interessante Unterlagen für Ihre berufliche Neuorientierung.

*nicht im Professional Programm

Unsere Standorte

Büro Berlin

Tel.: 030 / 398205290

Büro Bremen

Tel.: 0421 / 14629280

Büro Dortmund

Tel.: 0231 / 22611330

Büro Düsseldorf

Tel.: 0211 / 97266900

Büro Frankfurt

Tel.: 069 / 2722660

Büro Hamburg

Tel.: 040 / 696352640

Büro Hannover

Tel.: 0511 / 13229660

Büro Köln

Tel.: 0221 / 16539940

Büro Leipzig

Tel.: 0341 / 21825742

Büro Mannheim

Tel.: 0621 / 45189816

Büro München

Tel.: 089 / 12503999

Büro Nürnberg

Tel.: 0911 / 99007710

Büro Regensburg

Tel.: 0941 / 4636310

Büro Stuttgart

Tel.: 0711 / 98149340

Büro Wien

Tel.: +43 1 / 3196592

Büro Zürich

Tel.: +41 43 / 5012923