



Competence in Human Resources

Von Anfang an

.... gut beraten

GVM Management Consulting Klaus Westphal

Königsallee 60 G
40212 Düsseldorf

Postfach 200 201
40 100 Düsseldorf

Tel: 0211 - 82 82 38 – 0
Fax: 0211 - 82 82 38 – 38

E-mail: info@gvm-consulting.com
www.gvm-consulting.com

GVM Management Consulting Klaus Westphal

(Gesellschaft für Vertrieb und Marketing)
ist ein inhabergeführtes, ganzheitlich
strukturiertes Beratungsunternehmen mit
Spezialisierung auf

- [Personaldiagnostik](#)
- [Personalentwicklung](#)
- [Personalbeschaffung](#)

Seit 1994 beraten wir kleine, mittelständische
Firmen sowie Großunternehmen – kunden-
orientiert, branchen- und leistungsübergreifend
- in allen Fragen des Personalmanagements.

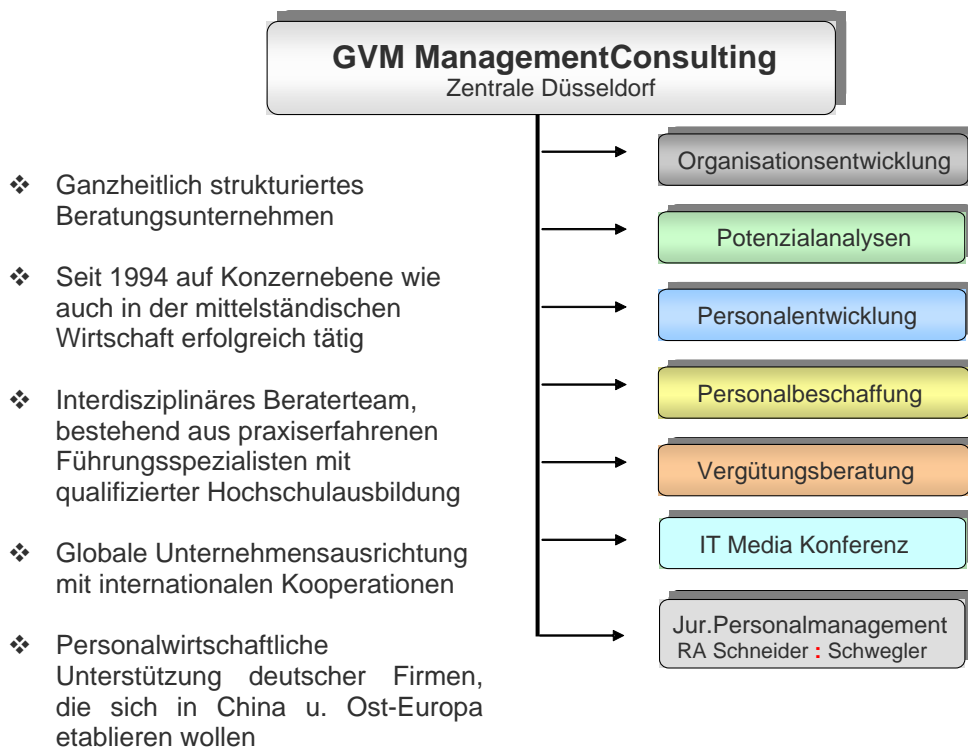
Unser ganzheitlicher Beratungsansatz
erstreckt sich von der Analyse über die
Konzeption bis hin zur Implementierung.

Unsere Kernkompetenz ist die Beratung in
allen organisatorischen und personellen
Fragen, die Qualifizierung, Beschaffung und
Integration von Fach- und Führungskräften
sowie die Begleitung der Unternehmen bei der
sozialverträglichen Gestaltung struktureller
Umbruchprozesse.

Unser Anspruch ist, unsere Klienten langfristig
zufrieden zu stellen und daraus eine
erfolgreiche Partnerschaft zu entwickeln. Von
unseren Mitbewerbern unterscheiden uns die
interdisziplinäre Qualifikation unserer Berater
und unser umfassender Service. Dabei sind
Kosten- und Zeitersparnis wesentliche
Grundlagen bedarfsgerechter Konzeptionen.
Oberste Priorität aller Aktivitäten ist der
Respekt und das verantwortliche Handeln
gegenüber unseren Mitmenschen. Dieser
Grundsatz beinhaltet Werte wie Integrität,
Vertraulichkeit und Loyalität. Hierzu
verpflichten wir uns gegenüber unseren
Auftraggebern, Mitarbeitern und Kooperations-
partnern. Im Rahmen der globalen Unterneh-
mensausrichtung kooperieren wir international
mit leistungsfähigen Partnern und stellen somit
die Qualität unserer Dienstleistung bis weit
über die deutschen Grenzen hinaus sicher.

Unser Ziel ist nicht Wachstum um jeden Preis,
sondern das kompetente Engagement in der
Realisierung der individuellen Kundenwünsche

**Der Weg dahin führt über Vertrauen und
partnerschaftliche Zusammenarbeit**



Potenzialdiagnostik

Mitarbeiter – Potenziale... das wertvollste Kapital eines Unternehmens

Unternehmenserfolg ist das Produkt aus Fachkompetenz, Führungsqualität und Sozialer Kompetenz. Investitionen in diesen Bereichen steigern den Erfolg schnell, effizient und mit einem optimalen Kosten-Nutzen-Aufwand.

Innovation und Wandel bestimmen das heutige wirtschaftliche Leben. In diesen Zeiten der strukturellen Veränderungen ist das Personalmanagement besonders gefordert. Fachlich und persönlich hochqualifizierte, engagierte Mitarbeiter sind ein wichtiger und kostbarer Faktor für den zukünftigen Unternehmenserfolg.

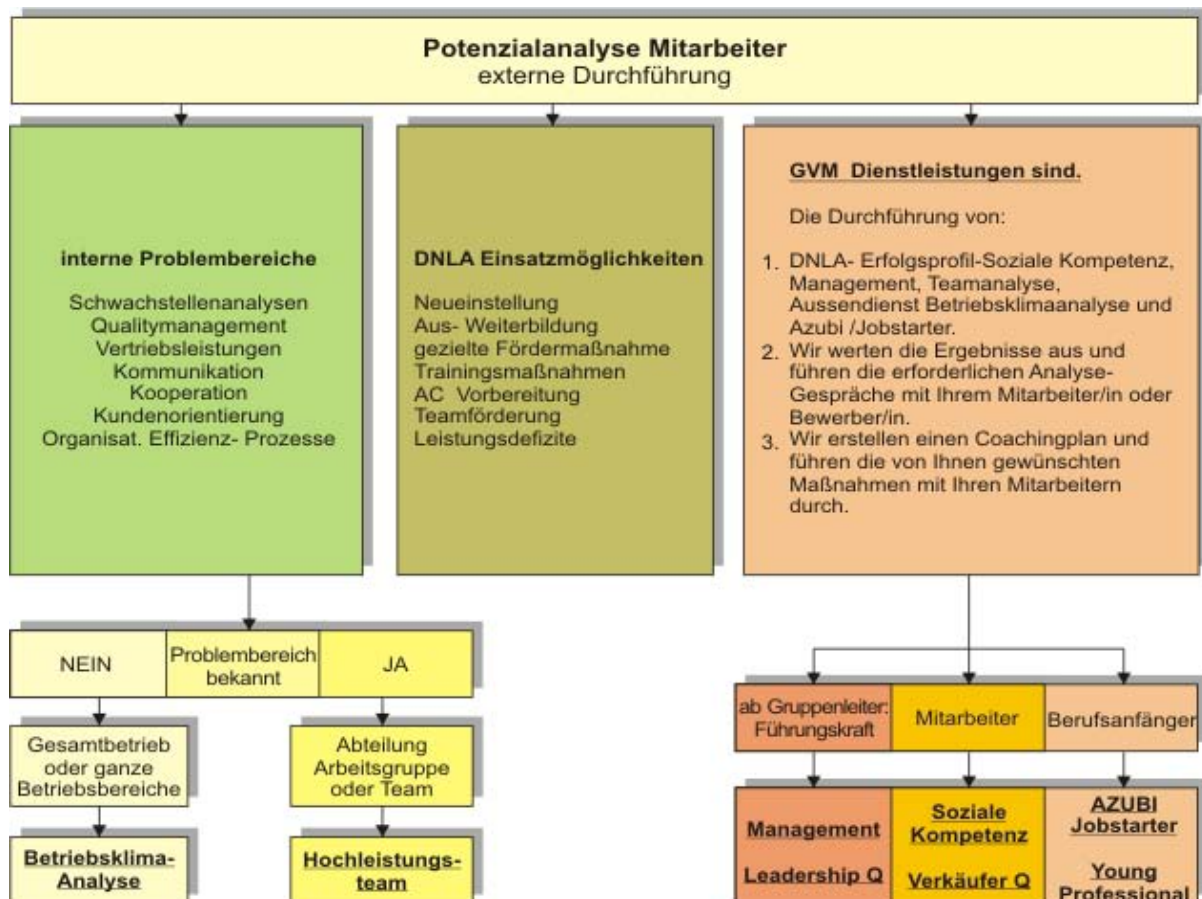
Dies führt zu der entscheidenden Frage:
Wie können Sie die vorhandenen und entwicklungsfähigen Mitarbeiter- / Bewerber- Potenziale in Ihrem Unternehmen erkennen, bewerten und umsetzen?

Unsere Antwort:

Mit erprobten, nachweisbar wissenschaftlich fundierten Instrumentarien modernster Eignungsdiagnostik und erfahrenen, qualifizierten Partnern.

Unser Angebot:

Wir analysieren und bewerten das Potential der existenten oder neu einzustellenden Mitarbeiter auf unterschiedlichen hierarchischen Ebenen. Damit machen wir Entscheidungen im Bereich der Personalauswahl und /-entwicklung sicherer und liefern mit höchster Präzision und unter ökonomischen Bedingungen wichtige Informationen der Persönlichkeitsstruktur sowie der Führungseigenschaften.



Personalentwicklung

Ständiges Lernen sichert die Zukunft für Mitarbeiter und Unternehmen

Unternehmen sehen sich immer mehr und intensiver veränderten Rahmenbedingungen ausgesetzt, die an die Unternehmensführung und die Mitarbeiter immer neue und höhere Anforderungen stellen.

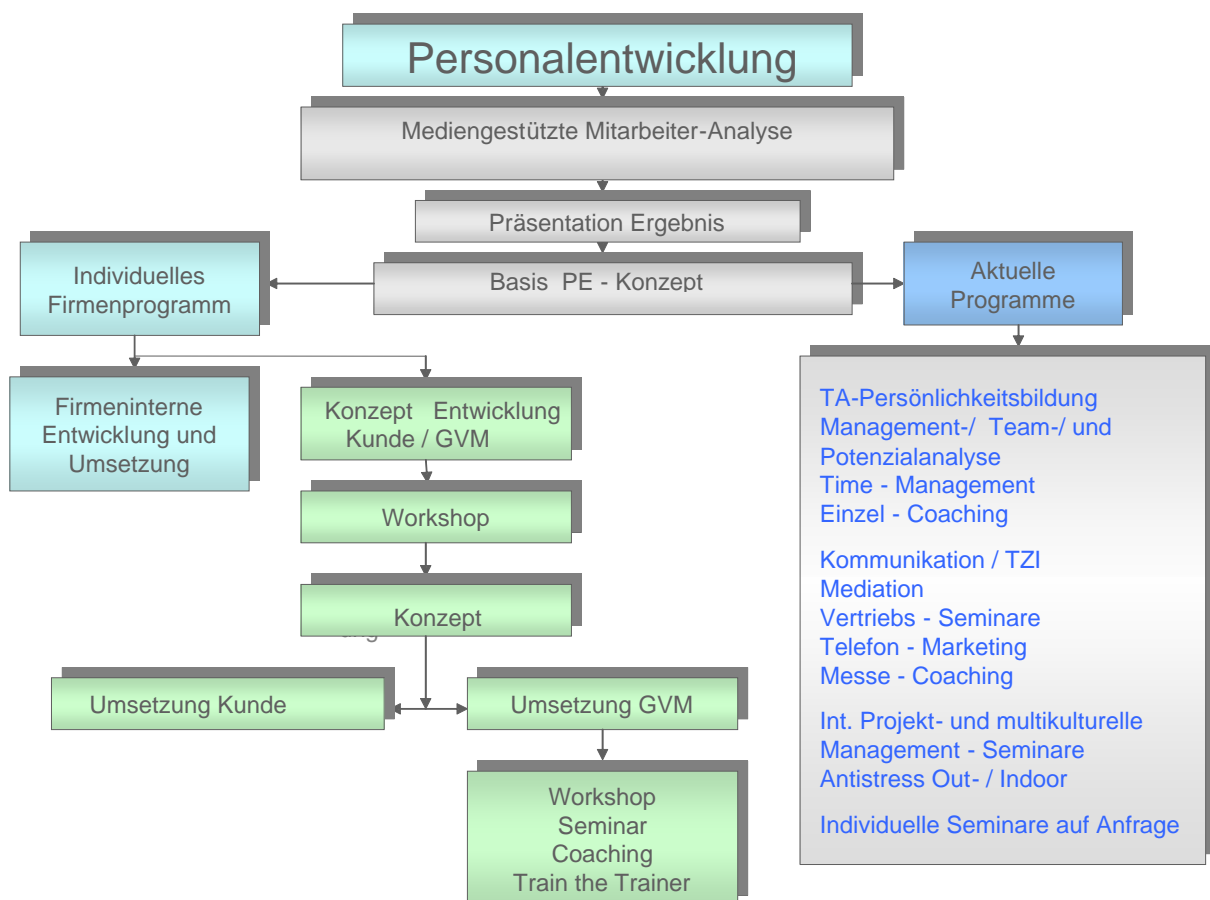
Nachwuchskräfte und qualifizierte Mitarbeiter werden deshalb zum Wettbewerbsfaktor Nr. 1

Eine strategisch innovationsorientierte Personalentwicklung muss deshalb dort anfangen, wo die Unternehmen heute stehen. Ausgangsbasis dafür ist eine strategische Personalplanung als Human Resources Management mit dem Ziel, jederzeit die Verfügbarkeit einer ausreichenden und angemessenen Zahl geeigneter Mitarbeiter sicherzustellen, d.h.

- mengenmäßige Steuerung des Personals
- qualitative Entwicklung der Personals
- anforderungsgerechte Zuordnung zur Position

Wir unterstützen Sie mit unserem Know How und unserem qualifizierten Berater-/ Trainerteam mit individuell auf Ihren Bedarf zugeschnittene Maßnahmen.

Neben den fachlichen Anforderungen an den Trainer sind ebenso seine Verhaltenskompetenzen entscheidend für die Akzeptanz bei den Teilnehmern und für deren Lernerfolg. Unsere qualitativen Anforderungen an den Trainer sind deshalb als eine Gesamtheit von **"Wissen - Können - Eigenschaften und Fähigkeiten"** zu sehen.



Personalbeschaffung

Innovation und Wandel bestimmen das wirtschaftliche Leben.

Veränderte Strukturen fordern anpassungsfähige Strategien bei der Personalbeschaffung und stellen Entscheider vor zusätzliche Herausforderungen bei der Auswahl und Beurteilung von Bewerbern.

Als ganzheitliches Beratungsunternehmen unterstützen wir deshalb unsere Kunden sowohl im Full-/ wie auch im Teilservice bei der Suche nach Führungskräften und Spezialisten. Darüber hinaus sind wir selbstverständlich auch bei der Besetzung von Sachbearbeiterpositionen behilflich.

Ob die Insertion und / oder die Direktansprache Ihren jeweiligen Anforderungen am besten entspricht, erarbeiten wir gern gemeinsam mit Ihnen.

Unser Leistungsangebot wird dabei getragen von klaren Prinzipien und Werten. Zielorientierte, zuverlässige Projektarbeit, und effiziente Vorgehensweise sind für

uns Verpflichtung. Wir bringen nur Bewerber ins Gespräch, welche die angebotene Position und Aufgabe in nachhaltiger Übereinstimmung mit ihren persönlichen Zielen und Bedürfnissen ausfüllen können und dabei dem Anforderungsprofil des Auftraggebers in angemessener Weise entsprechen. Alle GVM Berater setzen dabei auf Offenheit und klare Kommunikation mit Kunden und Kandidaten.

Wir übernehmen nur Beratungsaufträge, deren Lösung auf Basis des vorhandenen Know-Hows realistisch erscheint. Die Realisierung erfolgt ausschließlich im Rahmen eines vorher festgelegten Auftrages der in Art, Umfang und Honorar definiert ist. Wir arbeiten dabei auf fest vereinbarter, schon im Vorfeld transparenter Honorarbasis und führen Beratungen nur im Mandat einer Gesellschaft durch.

Unser Ziel ist eine langfristige, vertrauensvolle Geschäftsverbindung.

