



Die Personalberatung Danowski hat sich spezialisiert auf den **Medical-Bereich**. Deutschlandweit werden Unternehmen aus der Medizintechnik bei der Besetzung von freien Positionen unterstützt und beraten.

Unsere Kunden sind Hersteller und Händler von medizinischen Produkten - vom Verbrauchsmaterial bis zum Investitionsgut - die qualifiziertes Personal für den **Außendienst und das Marketing** suchen.

Ein weiterer Schwerpunkt unserer Arbeit ist die Besetzung von Positionen im **Führungskräftebereich**.

Die Besetzung von umsatzträchtigen Positionen erfordert Diskretion und Fingerspitzengefühl, ein Kandidat soll sowohl persönlich als auch fachlich geeignet sein.

Wir sind anspruchsvoll und verfügen über ausgezeichnete Kontakte.

Vertrauen schafft Erfolg!

Personalmarketing

Als Personalberaterin stelle ich seit einiger Zeit fest, dass unsere Projekte mehr Zeit brauchen, dass Abschlusszeiten sich verlängert haben. Die Ursachen dieser Entwicklung sind auf verschiedenen Ebenen zu finden. Potentielle Kandidaten und Kandidatinnen achten sehr viel mehr genau darauf, welcher Arbeitgeber für sie in Frage kommt.

- Wodurch zeichnet sich ein Arbeitgeber aus, wird er in bestimmten Foren als attraktiver Arbeitgeber in Bezug auf soziale Leistungen und Unternehmensphilosophie genannt wird, wie äußern sich Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen zu ihrem Unternehmen? Gibt es eine Form der Gesundheitsförderung, werden Maßnahmen zur Erhaltung der Arbeitskraft angeboten oder gar ein externe Mitarbeiter- und Mitarbeiterinnenberatung?
- Hinzu kommt, dass der Arbeitsmarkt aufgrund der demografischen Entwicklung kleiner wird und die Auswahl für Unternehmen an guten MA somit eingeschränkt ist.

Einige Unternehmen haben diese Entwicklung in ihre Strategien zur Rekrutierung aufgenommen, besonders global arbeitende Konzerne.



Unternehmen müssen offensichtlich mehr werben, wenn sie in Zukunft ihre Vakanzen besetzen wollen, denn die Reputation eines Unternehmens lockt Kandidaten und Kandidatinnen, und Interessenten und Interessentinnen erkundigen sich intensiv nach potentiellen Arbeitgebern. Einige Unternehmen wenden sich bereits gezielt besonders an jüngere Personen, Absolventen und Absolventinnen, bieten duale Studiengänge an und betreiben Social - Media - Aktionen um diese Zielgruppe zu erreichen.

Wir erarbeiten mit Ihnen ein Konzept, damit Ihr Unternehmen seine Attraktivität als Arbeitgeber erhöhen kann. Nach einer eingehenden Analyse bieten wir Ihnen ein Konzept an, das Sie sofort umsetzen können. Wir arbeiten mit Partnern zusammen, die über technisches know-how verfügen, wenn Sie sich z.B. mit den Möglichkeiten des Social Media auseinandersetzen wollen.

**Die Stimmung ist alles im Leben,
sie macht aus Steinen Gold und aus Gold Steine.
(Heinrich Laube)**

Personalvermittlung/Headhunting

Vertrieb und Marketing sind die umsatzstarken Unternehmensbereiche, deren Besetzung Feingefühl und qualifizierte Beratung erfordert. Dazu ist ein qualifizierter und auf die Medical-Branche zugeschnittener Auswahlprozess erforderlich, der vom Aufwand her häufig die Möglichkeiten der einstellenden Unternehmen übersteigt.

An dieser Stelle setzen die Dienstleistungen unserer Personalberatung an und bieten Ihnen zahlreiche Vorteile:

- Geringe interne Ressourcenbindung für aufwändige Personalsuche in Ihrem Unternehmen.
- Gezielte und an bewährten Auswahlkriterien orientierte Suche nach Kandidaten und Kandidatinnen.
- Persönliche Kontaktaufnahme mit den Kandidaten und Kandidatinnen im Rahmen der Vorauswahl.
- Gezielte Suche mit Kompetenz bringt dem Unternehmen eine erfolgreich anhaltende Besetzung seiner Vakanzen.

Unser Angebot schließt einen Besuch beim Kunden ein. Das gegenseitige Kennenlernen verschafft den Kunden einen Eindruck über Personen, die er mit einer wichtigen Aufgabebetrauen möchte und uns erleichtert es die Auswahl der passenden Kandidaten und Kandidatinnen.



Personalvermittlung bedeutet Seriosität und Diskretion; **die Personalberatung Danowski** gewährleistet sowohl Kunden als auch Kandidaten und Kandidatinnen aus der Medical-Branche beides.

Eine so wichtige Entscheidung über die erfolgreiche Besetzung von freien Positionen in Ihrem Unternehmen sollte in vertrauenswürdige Hände gegeben werden. Wir werden Sie gern mit allen mir zur Verfügung stehenden Mitteln unterstützen.

Wir bieten unsere Dienstleistung sowohl erfolgsorientiert als auch exklusiv an, je nach Anforderung des Projektes. Jedes Projekt und jeder Kunde erfährt individuelle Beratung und Behandlung.

Outplacement

Ihr Unternehmen hat umstrukturiert, Gebiete verändert oder sich von Produkten verabschiedet?

Sie müssen als Führungskraft Entscheidungen für das Unternehmen treffen, und es gibt Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, von denen Sie sich trennen müssen? Und Sie haben den Anspruch, das für beide Seiten elegant und zufriedenstellend zu lösen?

Dann sind wir die Richtigen!

Wir kümmern uns um Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, bereiten sie auf die nächsten Schritte vor in ganz praktischer Hinsicht. Dazu gehören z.B. das Aufarbeiten der Bewerbungsunterlagen und Profilerstellung. Wir unterstützen durch Coaching und individuelles Training, so dass der entstandene Freiraum als Möglichkeit und Chance gesehen werden kann und sich die Mitarbeiterin/der Mitarbeiter bald wieder einer neuen Beschäftigung zuwenden kann. Ihr Unternehmen profitiert für die eigene Reputation, wenn Sie ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gezielt unterstützen lassen.

Training und Coaching

- Kommunikationstraining
- Konfliktmanagement
- Karrierecoaching
- Integrations- und Teamcoaching
- Verkaufstraining



Immer wichtiger wird der Bereich des **Trainings und Coachings** für Unternehmen.

- die Anforderungen an Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter wachsen ständig,
- Erfolg, Motivation und Zufriedenheit sollen gefördert und erhalten werden.

Wir bieten gezielt Unterstützung für Einzelpersonen und Gruppen an.

Kommunikationstraining

Die Vertriebstätigkeit erfordert ein hohes Maß an Flexibilität. Unterschiedliche Ansprechpartner und Ansprechpartnerinnen sollen unter manchmal schwierigen Bedingungen begeistert und informiert werden. Dabei ist nicht nur der fachliche Hintergrund entscheidend, sondern auch die kommunikative Fähigkeit.

Ziel:

- Kommunikation als entscheidendes Mittel für eine vertriebsorientierte Präsentation zu erkennen
- Kommunikation als Ausdruck persönlicher Verkaufsstärken zu entwickeln
- Verbale und nonverbale Kommunikation als Einheit zu sehen und in jedes Verkaufsgespräch zu integrieren

**Das Wort erst vollendet die Idee und gibt ihr das Leben.
(Joseph Joubert)**

Konfliktmanagement

Konflikte in Unternehmen sind unvermeidbar. Wenn viele Menschen mit dem Wunsch nach Erfolg miteinander arbeiten kommt es leicht zu Missverständnissen und Irritationen.

Unser Konfliktmanagement soll Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen sowie die Führungskräfte im Tagesgeschäft und der strategischen Planung sicher machen, so dass auch schwierige Gespräche mit Leichtigkeit zu gestalten sind.



Ziel:

- Konflikte im Entstehen zu erkennen und aktiv anzugehen
- Konflikte mit Freude und Engagement zu lösen
- Entlastung und Erleichterung durch einfache Tipps und Tools zu schaffen

**Der Ursprung aller Konflikte zwischen mir und meinen Mitmenschen ist, daß ich nicht sage, was ich meine, und dass ich nicht tue, was ich sage.
(Martin Buber)**

Karrierecoaching

- Sie sind Fachfrau/Fachmann auf Ihrem Gebiet und seit Jahren erfolgreich und gut positioniert in Ihrem Unternehmen. Und nun sind Sie an einem Punkt, wo Sie für sich noch mal Ihre Ziele überdenken und neu definieren wollen. Im Arbeitsalltag fehlt oft die Zeit, sich der eigenen Entwicklung zu zuwenden.
- Wir begleiten Sie in der Analyse Ihrer Stärken, definieren gemeinsam Ihre Ziele und unterstützen Sie in Ihren Visionen. In gezielten Einzelcoachings mit einem hohen Anteil an Eigenverantwortlichkeit erarbeiten wir zielgerichtet die nächsten Stationen, damit Sie erfolgreich sein werden im eigenen oder einem anderen Unternehmen.

**Wenn ein Drache steigen will, muß er gegen den Wind fliegen.
(Chin. Sprichwort)**

Integrations- und Teamcoaching

Eine Gruppe von Menschen mit einem gemeinsamen Ziel und einer Vorgabe ist meist in der Zusammensetzung willkürlich. Personen mit unterschiedlichen Lebenskonzepten treffen aufeinander in einem klar definierten Arbeitszusammenhang, jede Mitarbeiterin und jeder Mitarbeiter gibt sein Bestes, um das gemeinsame Ziel voranzutreiben.

Dennoch gibt es manchmal Zeiten und Situationen, in denen das gemeinsame Ziel und der Erfolg sich nur schwer einstellen und die Motivation sinkt.

Eine neue Mitarbeiterin oder ein neuer Mitarbeiter soll in ein bestehendes Team integriert werden, die gute Zusammenarbeit des bisherigen Teams verändert sich und die Veränderungen werden oft nicht als positiv wahrgenommen.



Wir unterstützen Teams in diesen Zeiten durch eine klare Analyse der Gegebenheiten und bringen neue Motivation durch gezielten Einsatz von Konzepten, unter Berücksichtigung von individuellen Stärken und äußeren Anforderungen.

Synergie ist mehr als die Summe aller Teile!

Verkaufstraining

- "Verkaufen will gelernt sein"
- "Ich kann alles verkaufen, auch einen Kühlschrank am Nordpol"
- "Ich mach das alles aus dem Bauch heraus"

Sie wollen mehr als das? Sie wünschen sich mehr **Sicherheit und Reflektion**? Sie wollen Ihre hervorragenden fachlichen Qualitäten durch vertriebsorientiertes Handeln und **Sicherheit im Abschluss** ergänzen? Oder ihre bisherigen Techniken überprüfen und erweitern? Dann sind Sie willkommen.

Oder Sie möchten Ihren Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen eine Auffrischung und/oder Ergänzung zu den bisherigen Tools bieten? Und legen Wert auf ein Training, das auf die **Bedürfnisse und der Philosophie** Ihres Unternehmens abgestimmt ist? Dann bieten wir Ihnen ein Konzept, das wir nach Ihren Vorstellungen erarbeiten, und das sich an den Stärken ihrer Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen orientiert. Wir haben uns zum Ziel gesetzt, dass unsere Trainings für alle Beteiligten eine Optimierung und Zufriedenheit bringt.

Wer etwas verkaufen will, muss die Sprache beherrschen. Aber wer etwas kaufen will, den versteht jedermann.
(Gabriel Garcia Márquez)

Das Team

Frau Petra Danowski, Consultant Medical, und **Frau Anja Hahn**, Researcherin sind das Team, das Ihnen für Ihr Unternehmen oder Ihre weitere berufliche Entwicklung zur Verfügung steht.

Frau Petra Danowski verfügt über langjährige Erfahrungen in der Beratungs- und Personalarbeit. Sie ist Selbstbehauptungs- und Selbstverteidigungstrainerin und hat eine psychologisch-orientierte Coachingausbildung. Seit 2003 ist sie selbstständig als Personalberaterin im Medical-Bereich. Die Grundlagen ihrer Arbeit sind Wertschätzung und Zielorientierung.



Frau Anja Hahn ist gelernte Hotelfachfrau und geprüfte Betriebswirtin für internationalen Tourismus. Seit Anfang 2007 ist sie selbstständig als Dienstleisterin im Bereich Officemanagement und Personalberatung. Erfahrungen in der internationalen Mitarbeiterauswahl und Führung hat sie von 2003 - 2006 als Operations-Manager bei einem internationalen Jugend-Sprachreiseveranstalter gesammelt. Sie zeichnet sich aus durch ihre Liebe zu serviceorientiertem Arbeiten mit und für Menschen.

Kontakt

Personalberatung Petra Danowski

Erdmannstrasse 16
22765 Hamburg
Tel.: 004940.39903311
Fax: 040.76997561

Petra Danowski, Consultant Medical

pd@danowski-personalberatung.de
Mobil: 0176.62924405

Anja Hahn, Researcherin

ah@danowski-personalberatung.de
Mobil: 0176.83249352