



Nicole Böhmer
Heike Schinnenburg
Carsten Steinert

Fallstudien im Personalmanagement

Entscheidungen treffen, Konzepte
entwickeln, Strategien aufbauen

Fallstudien im Personalmanagement

Fallstudien im Personalmanagement

Inhaltsverzeichnis

Fallstudien im Personalmanagement

Impressum

Inhaltsübersicht

Vorwort

Kapitel B.1 Personalauswahl

Kapitel B.2 Personalentwicklung

Kapitel B.3 Personalreduzierung und Trennung von Mitarbeitern

Kapitel B.4 Mitarbeiterführung

Kapitel B.5 Zielvereinbarungen

Kapitel B.6 Vergütungssysteme

Kapitel B.7 Personalplanung

Kapitel B.8 Change Management

Kapitel C.1 Handel und Dienstleistungen

Kapitel C.2 Industrie

Kapitel C.3 Gesundheitsbranche und Non-Profit-Organisationen.

Kapitel C.4 Internationale Fälle

Die Autoren

Inhaltsverzeichnis

Kapitel B.2 Personalentwicklung

Kapitel B.3 Personalreduzierung und Trennung von Mitarbeitern

Kapitel B.4 Mitarbeiterführung

Kapitel B.5 Zielvereinbarungen

Kapitel B.6 Vergütungssysteme

Kapitel B.7 Personalplanung

Inhaltsverzeichnis

Kapitel B.8 Change Management

Kapitel C.2 Industrie

Kapitel C.3 Gesundheitsbranche und Non-Profit-Organisationen

Kapitel C.4 Internationale Fälle

Die Autoren

Bildnachweis

Vorwort

Teil A Mit Fallstudien lernen

A.1 Einleitung

A.2 Erste Schritte

A.3 Komplexität

A.4 Unmittelbare und grundlegende Herausforderungen

A.5 Informationen und Annahmen

A.6 Visualisierung der Zusammenhänge

A.7 Von den Alternativen zur Entscheidung

A.8 Implementierung

A.9 Lernen über drei Phasen

A.10 Fazit

Teil B Mini-Fälle zu typischen Personal-Funktionen

B.1 Personalauswahl

B.1.1 Was muss er denn können?

B.1.2 Ein Teamleiter für Herrn Nörgel

B.1.3 Gesucht: Syndikusanwalt

B.1.4 Vertrieb kann ich auch!

B.1.5 Ist dieser Kandidat der Richtige für uns? Analyse eines Lebenslaufs

B.1.6 Der Sohn der Freundin Analyse eines Arbeitszeugnisses

B.1.7 Wie verbessern wir die Personalauswahl?

B.2 Personalentwicklung

Inhaltsverzeichnis

B.2.1 Einführung der neuen Auszubildenden

B.2.2 Wieder Ärger mit Timo! Nachwuchsqualifizierung zwischen
Anspruch und Wirklichkeit

B.2.3 Geht's auch freundlicher? Personalentwicklung für die Hotline

B.2.4 Der alte Hase

B.2.5 Impatriation im Emsland

B.3 Personalreduzierung und Trennung von Mitarbeitern

B.3.1 Die geerbte Mitarbeiterin

B.3.2 Schluss mit lustig Trennung in der Probezeit?

B.3.3 Vier müssen gehen Sozialauswahl bei betriebsbedingter
Kündigung

B.3.4 Wie konnte das so schiefgehen? Abwerbung und Scheitern eines
erfolgreichen Managers

B.3.5 Die doppelte Marketing-Leitung

B.3.6 Die 0900er Nummer

B.4 Mitarbeiterführung

B.4.1 Moving ahead Wie reduzieren wir die Krankenquote?

B.4.2 Es wird gesurft

B.4.3 Die Fahne Mitarbeiter mit Alkoholproblem

B.4.4 Der Grünschnabel

B.4.5 Die Sonderschicht Wen wird es treffen?

B.4.6 Auf Vertrauen bauen?

B.5 Zielvereinbarungen

B.5.1 Die lieben Zahlen Führen mit quantitativen Zielen

B.5.2 Das haben wir erreicht Zielerreichungsgespräche vorbereiten und führen

B.5.3 Projekt Führungskräfteentwicklung Führen mit qualitativen
Teamzielen

B.5.4 Das Problem mit den Lippenstiften Motivieren im Halbjahresgespräch

B.6 Vergütungssysteme

B.6.1 Vertriebsziele erreichen mit zwei Stellschrauben Erfolgs- und
leistungsorientierte Vergütung in einer Sparkasse

Inhaltsverzeichnis

- B.6.2 Ein neues Vergütungssystem für die All-Well-Pha AG
- B.6.3 Eine Frage der Prioritäten Vergütungspakete beim Auslandseinsatz
- B.6.4 Was darfs denn sein? Einführung eines Cafeteria-Systems

B.7 Personalplanung

- B.7.1 Die neue Verkaufsfläche Brauchen wir wirklich neue Mitarbeiter?
- B.7.2 Wie viele Pflegekräfte brauchen wir? Personalbedarfsermittlung für ein Altenheim
- B.7.3 Im Zugzwang Personalentwicklung will geplant sein
- B.7.4 Was tun, wenns brennt? Der Umgang mit Burnout-gefährdeten Mitarbeitern

B.8 Change Management

- B.8.1 Es schmeckt nicht alles süß Change Management in der Qualitätsbäckerei
- B.8.2 Wie sagen wir es richtig? Kommunikationsstrategien in Veränderungsprozessen
- B.8.3 Geht Ihnen ein Licht auf? Einführung eines Ideenmanagement-Systems
- B.8.4 Alles Hinterwäldler? Das neue IT-System

Teil C Fallstudien

C.1 Handel und Dienstleistungen

- C.1.1 Take it or leave it Welche Werte zählen?
- C.1.2 Chance auf die 1a-Lage Wie gelingt die Neuausrichtung des Teams?
- C.1.3 Das City-Kaufhaus Brunnwerder Wie gehts weiter nach der Übernahme?
- C.1.4 Alles in Ordnung bei numbers & more 360° im Blick?
- C.1.5 Der Vertriebsspezialist Personalbeschaffung als Belastungsprobe
- C.1.6 Die ersten 100 Tage Herausforderungen im Verlag
- C.1.7 Die Königskinder Unzufriedenheit im Vertriebsinnendienst

C.2 Industrie

Inhaltsverzeichnis

C.2.1 Der Weg ist das Ziel Das Mitarbeitergespräch als eierlegende
Wollmilchsau

C.2.2 Wer darf bleiben? Sozialauswahl bei der Wagner Schiffbau GmbH

C.2.3 Bewegung bei Easy Motion Viele Baustellen für die neue Personalleitung

C.2.4 SMART sollen sie sein Warum werden keine richtigen Ziele vereinbart?

C.2.5 Alles Gold, was glänzt? Beurteilung im Personalbereich

C.2.6 Die Jagdgesellschaft Change für B3

C.2.7 Business as usual? Verkauf eines Unternehmens

C.3 Gesundheitsbranche und Non-Profit-Organisationen

C.3.1 Im Aquarium! Personalmanagement als Herausforderung in der
Elementarpädagogik

C.3.2 Entlohnungssystem für eine Zahnarztpraxis

C.3.3 Wie dreht sich die Pille? Vertriebssteuerung und
Anreizgestaltung in der Pharmabranche

C.3.4 Zeit für die eigenen Lorbeeren? Outsourcing der IT-Abteilung
bei Holtmann Pharma

C.4 Internationale Fälle

C.4.1 Mentoren in China

C.4.2 HR Due Diligence bei der Flugtech AG

C.4.3 Auf nach Polen

Die Autoren

Ins Internet: Weitere Infos zum Buch, Downloads, etc.

Copyright

Copyright

Daten, Texte, Design und Grafiken dieses eBooks, sowie die eventuell angebotenen eBook-Zusatzdaten sind urheberrechtlich geschützt. Dieses eBook stellen wir lediglich als **persönliche Einzelplatz-Lizenz** zur Verfügung!

Jede andere Verwendung dieses eBooks oder zugehöriger Materialien und Informationen, einschließlich

- der Reproduktion,
- der Weitergabe,
- des Weitervertriebs,
- der Platzierung im Internet, in Intranets, in Extranets,
- der Veränderung,
- des Weiterverkaufs und
- der Veröffentlichung

bedarf der **schriftlichen Genehmigung** des Verlags. Insbesondere ist die Entfernung oder Änderung des vom Verlag vergebenen Passwortschutzes ausdrücklich untersagt!

Bei Fragen zu diesem Thema wenden Sie sich bitte an: info@pearson.de

Zusatzdaten

Möglicherweise liegt dem gedruckten Buch eine CD-ROM mit Zusatzdaten bei. Die Zurverfügungstellung dieser Daten auf unseren Websites ist eine freiwillige Leistung des Verlags. **Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.**

Hinweis

Dieses und viele weitere eBooks können Sie rund um die Uhr und legal auf unserer Website herunterladen:

<http://ebooks.pearson.de>