

# COMPASS

## FÜHRUNGSATELIER

---

Mehrmodulige berufsbegleitende Entwicklungsprogramme · Kooperationen mit externen Partnern und Hochschulen  
Trainings · Hohe Individualisierung · Intensive Begleitung durch Coaching und Mentoring



# WACHSTUMSZIELE ERREICHEN



**Das Führungsatelier** – richtet sich an Führungspersonen der Hauptverwaltung, der Niederlassungen und im Sales-Bereich, um sie in den bestehenden Funktionen zu stärken oder auf neue Verantwortungen vorzubereiten sowie um Potentiale individuell zu fördern.



**GROWTH  
ACADEMY**

Operative Führungspersonen  
im Kundenmanagement und  
Sales Manager



**FÜHRUNGS-  
WERKSTATT**

Leistungsträger aus den Bereichen  
des operativen Geschäfts,  
der Verwaltung und Sales



**MEISTER-  
STÜCK**

High Potentials auf  
Direktorebene



# GROWTH ACADEMY



## WACHSTUMSZIELE NOCH BESSER ERREICHEN

Mit der GROWTH ACADEMY prägen wir die Wachstumskultur des Unternehmens. Dort werden unsere Trainees, unsere Führungspersonen im Kundenmanagement und alle Kollegen, die eng am Kunden arbeiten, stetig in unterschiedlichen businessrelevanten Bereichen qualifiziert und ausgebildet. So können wir unsere Wachstumsziele noch besser erreichen.

Die GROWTH ACADEMY bietet Raum für kreatives Denken und inspirierende Ideen. Hier wird Know-how gebündelt und der Austausch unter den Kollegen gefördert. Verschiedene Zielgruppen aus den Bereichen Operative, Sales und Verwaltung treffen sich dort, um sich über Maßnahmen und Wege zur Erreichung der Wachstumsziele auszutauschen und die „Growth-Kultur“ voranzubringen. Dabei wird das Ziel der GROWTH ACADEMY immer im Fokus gehalten: den Salesprozess und das Kundenbeziehungsmanagement so optimal wie möglich zu gestalten und dadurch die Weichen auf Wachstum zu stellen.

Die GROWTH ACADEMY beinhaltet verschiedene Events und Trainings, die sich thematisch an den COMPASS Kompetenzen orientieren. Auch individuelle Coachings gehören dazu.

### TRAINEEPROGRAMM

### UNSER SALES-ANSATZ UND SALES-TOOLS

### KUNDENBINDUNG UND KUNDENBEZIEHUNG

### UNTERNEHMENS-KNOW-HOW

### OPERATIVE TOOLS

### SCHLÜSSELQUALIFIKATIONEN

### INDIVIDUELLES COACHING

## ZIELGRUPPE

Sales- und Retention-Teams, Führungsteams und Mitarbeiter aus dem operativen Bereich und der Verwaltung (Sales-Enablers), Trainees und Hochschulabsolventen

## ZIELSETZUNG

Die Teilnehmer werden insbesondere in den Themenschwerpunkten gestärkt, die zu einer nachhaltigen Wachstumskultur beitragen. Zudem findet ein intensiver Austausch zwischen den einzelnen Zielgruppen statt, um Synergieeffekte optimal zu nutzen

## PROGRAMM

Interaktive Trainings, Programme und Workshops, individuelle Förderung, Coaching

## MENTORING

Erfahrene Mentoren fördern als Sparringspartner und Berater den Entwicklungsweg der Teilnehmer; Mentoren und Mentees haben dabei die Möglichkeit zum Perspektivwechsel

## DAUER

Individuell

# FÜHRUNGS- WERKSTATT



## WIR STÄRKEN IHRE KOMPETENZEN

Für die COMPASS GROUP als Marktführer im Bereich Catering und als eine der führenden Dienstleister für Support Services ist der Bereich **Führungskräfteentwicklung** ein wesentlicher Baustein für ihren Erfolg. Führungskompetenzen sind erlernbar. Wir unterstützen unsere Mitarbeiter dabei.

In der COMPASS FÜHRUNGSWERKSTATT fördern, fordern und vernetzen wir Leistungsträger durch unterschiedliche Maßnahmen, die sowohl auf die strategische Ausrichtung des Unternehmens, als auch auf die individuellen Bedürfnisse der Teilnehmer abgestimmt sind. Geschäftsführer und Direktoren aus dem Unternehmen sowie externe Spezialisten begleiten die Workshops der FÜHRUNGSWERKSTATT und gehen in den Austausch mit den Teilnehmern. Es werden konkrete Fragestellungen aus der Praxis erarbeitet und zielführende Handlungsstrategien diskutiert. Bei der individuellen Förderung stehen Coaching und Mentoring im Vordergrund. Weitere Themen, wie zum Beispiel die Ausweitung der Englischkenntnisse oder die Übernahme einer Projektarbeit, sind möglich.

Die 20-monatige FÜHRUNGSWERKSTATT beinhaltet mindestens sechs Gruppenworkshops, die jeweils eine der COMPASS Kompetenzen zum Thema haben:

### STABILE BEZIEHUNGEN AUFBAUEN

### NEUES EINFÜHREN UND VERBESSERUNGEN VORNEHMEN

### DAS GROSSE GANZE SEHEN

### AUF KUNDEN UND GÄSTE FOKUSSIEREN

### ERGEBNISSE ERZIELEN

### SIEGERTEAMS SCHAFFEN

Den Teilnehmern wird vermittelt, welche Erwartungen in Bezug auf die jeweilige Kompetenz an sie in ihrer Rolle gestellt werden. In Zusammenarbeit mit verschiedenen Kooperationspartnern werden dabei insbesondere die Führungskompetenzen der Mitarbeiter weiterentwickelt.

## ZIELGRUPPE

Leistungsträger aus den Bereichen operatives Geschäft, Verwaltung und Sales

## ZIELSETZUNG

Die Teilnehmer werden in den für das Unternehmen strategisch wichtigen Positionen gestärkt, weiterentwickelt und vernetzt

## PROGRAMM

Gruppenworkshops, gezielte Förderung anhand individueller Bedarfsanalyse, Coaching

## MENTORING

Erfahrene Mentoren fördern als Sparringspartner und Berater den Entwicklungsweg der Teilnehmer; Mentoren und Mentees haben dabei die Möglichkeit zum Perspektivwechsel

## DAUER

Circa 20 Monate

# MEISTER- STÜCK



## DER WEG IN DIE OBERSTE FÜHRUNGSEBENE

Als Marktführer im Bereich Catering und als einer der führenden Dienstleister für Support Services begleitet die COMPASS GROUP ausgewählte Mitarbeiter intensiv. Sie fördert und fordert individuelle Talente und bereitet sie so gezielt auf die **strategisch wichtigsten Positionen** im Unternehmen vor.

Das COMPASS MEISTERSTÜCK ist der Schritt in die oberste Führungsebene des Konzerns. Ausgewählte Mitarbeiter mit langjähriger operativer Erfahrung, Seniorität in der Führung, Innovationsfähigkeit und mit Ambitionen, unternehmerische Verantwortung zu übernehmen, können in diesem Programm „ihr Meisterstück vorlegen“. In sehr individuellen Modulen über einen Zeitraum von circa 1 bis 2 Jahren werden diese Mitarbeiter auf ihre nächste Rolle vorbereitet. Sie werden dabei von den Geschäftsführern aus dem Unternehmen sowie externen Spezialisten begleitet. Es werden konkrete Fragestellungen aus dem Business erarbeitet, persönliche Talente gefördert und authentische Führungskompetenzen geschärft.

Das 1- bis 2-jährige MEISTERSTÜCK beinhaltet Kleingruppenarbeit, individuelle Bausteine und externe Unterstützung, orientiert an den COMPASS Kompetenzen:

### STABILE BEZIEHUNGEN AUFBAUEN

### NEUES EINFÜHREN UND VERBESSERUNGEN VORNEHMEN

### DAS GROSSE GANZE SEHEN

### AUF KUNDEN UND GÄSTE FOKUSSIEREN

### ERGEBNISSE ERZIELEN

### SIEGERTEAMS SCHAFFEN

Den Teilnehmern wird vermittelt, welche Erwartungen in Bezug auf die jeweilige Kompetenz an sie in ihrer Rolle gestellt werden. In Zusammenarbeit mit einer deutschen Hochschule wird praktische Erfahrung mit theoretischem Expertenwissen unternehmensorientiert kombiniert.

## ZIELGRUPPE

High Potentials auf Direktorenebene

## ZIELSETZUNG

Die Teilnehmer werden für Top-Führungspositionen des Unternehmens vorbereitet und vernetzt

## PROGRAMM

Kleingruppenarbeit, Förderung anhand individueller Bedarfsanalyse, Coaching

## MENTORING

Geschäftsführer fördern als Mentoren den Entwicklungsweg der Teilnehmer

## DAUER

Circa 1 bis 2 Jahre

## MBA-PROGRAMM

Die Teilnehmer haben die Möglichkeit, an einem MBA-Programm unserer Kooperationshochschulen teilzunehmen

## KONTAKT

Sprechen Sie uns gezielt an:  
COMPASS GROUP Deutschland GmbH  
Personal- und Führungskräfteentwicklung  
Helfmann-Park 2  
65760 Eschborn

E-Mail:  
[personalentwickler@compass-group.de](mailto:personalentwickler@compass-group.de)

Nutzen Sie die Möglichkeit und  
informieren Sie sich bei uns unter:  
[www.compass-group.de/personalentwicklung](http://www.compass-group.de/personalentwicklung)

