



Silvie Soethe

Technologiepark 32
33100 Paderborn
www.silviesoethe.de

Ansprechpartnerin:
Silvie Soethe (Inhaberin)
info@silviesoethe.de
+49 160/998 109 99

Datum und Uhrzeit der Durchführung:

18.02.2025, 9 – 17 Uhr
19.02.2025, 9 – 17 Uhr
20.02.2025, 9 – 17 Uhr

Seit Juni 2022 unterstützt Silvie Soethe als HR-Consultant und Expertin für Mitarbeiter*innenbindung Unternehmen dabei, ihre Mitarbeiter*innen nachhaltig zu binden. Dabei spielen Themen wie z. B. Arbeitszufriedenheit, Begleitung und Entwicklung von Führungskräften oder auch psychologische Beratung für Mitarbeiter*innen eine wichtige Rolle. Durch innovative Ansätze wie z. B. „Positive Leadership“ oder „Externe Vertrauensperson“ gelingt es somit ihren Kund*innen, nicht nur das Wohlbefinden und die Zufriedenheit der Mitarbeiter*innen und Führungskräfte zu steigern, sondern auch die Leistungsfähigkeit und Produktivität zu erhöhen. Mit über 8 Jahren Erfahrung in der HR-Welt und mit einer menschen- und stärkenzentrierten Haltung verbindet sie so ihre Leidenschaft mit ihren Kompetenzen: Die Begleitung von Menschen im Arbeitskontext und ihre Potenzialentfaltung. Im Juni 2022 hat sie ihr erstes eigenes Unternehmen in ihrer Heimat Paderborn gegründet und plant nun, weiter zu wachsen.

„Entwicklung einer Vertriebsstrategie für ein innovatives Produkt zur Steigerung der Bindung von Mitarbeitenden“

Themenschwerpunkte: Produktentwicklung, Vertrieb, Marktanalyse, Personalführung, Personalmanagement, Arbeitszufriedenheit, Psychologie, Marketing, Filmproduktion

Ausgangssituation und Problembeschreibung:

Als junges, innovatives Beratungsunternehmen mit dem Schwerpunkt auf Mitarbeiter*innenbindung steht für Silvie Soethe die Mitarbeiter*innen-/Arbeitszufriedenheit im Fokus ihrer Arbeit. Einige KMUs und Großunternehmen, die sie bisher kennenlernen durfte, implementieren „hippe“ Maßnahmen zur Steigerung der Mitarbeiter*innenzufriedenheit (und hoffen somit auf eine Steigerung der Mitarbeiter*innenbindung). Bei diesen Maßnahmen gehen sie (HR oder Top Management) oftmals davon aus, dass ihre Mitarbeiter*innen genau das brauchen/wünschen/möchten. Jedoch ist Mitarbeiter*innenzufriedenheit so individuell und facettenreich wie jede/r Einzelne von uns.

Ihre Philosophie ist daher, dass die Mitarbeiter*innen viel stärker mit einbezogen werden sollen, wenn es darum geht, geeignete Maßnahmen zu entwickeln. Es geht darum, ein Arbeitsumfeld, eine Führungskultur und eine Employer Brand zu gestalten, die auf den Bedürfnissen der Mitarbeiter*innen basieren und nicht darum, z.B. Benefits per One-Size-Fits-All-Approach einzuführen. Und um genau das zu schaffen, ist es wichtig, die Wünsche der Mitarbeiter*innen zu verstehen.

Als junges, innovatives Unternehmen ist es Silvie Soethes Mission, die HR-Welt in OWL und HSK aufzupeppen! Sie möchte mitarbeiterzentrierte, werte- und stärkenorientierte HR-Arbeit in OWL vorantreiben, da hier so viel ungenutztes Potenzial im HR-Bereich schlummert. Ihre Ausrichtung liegt u. a. auf der Positiven Psychologie und auf Positive Leadership. Als ausgebildete und zertifizierte PERMA-Lead®-Beraterin ist sie im Raum Paderborn aktuell die Einzige, die diese Themen in ihre Arbeit miteinbezieht.

Zielgruppe für dieses Produkt sind KMUs im Raum OWL, Sauerland u. U., mit folgenden Herausforderungen: hohe Mitarbeiterfluktuation, herausforderndes und kostenintensives Recruiting, mangelnde Mitarbeitermotivation, Konflikte am Arbeitsplatz, niedrige Mitarbeiter*innenzufriedenheit.



Zielformulierung:

Ziel für dieses Projekt ist es, eine umfassende Vertriebsstrategie für den PERMA-Lead® Profiler und 360° Feedbacks zu entwickeln, um die Mitarbeiter*innenbindung nachhaltig zu steigern.

Dabei sollen folgende Punkte erarbeitet werden:

1. Marktanalyse: Untersuchung der Marktpotenziale und Identifizierung der relevanten Zielgruppen für das Produkt.
2. Prüfung der Umsetzbarkeit: Analyse, wie das Produkt in Unternehmen unterschiedlicher Branchen und Größen erfolgreich implementiert werden kann. Berücksichtigung möglicher Herausforderungen und Erarbeitung von Lösungsstrategien.
3. Vermarktungsstrategie: Entwicklung von Maßnahmen, die das Interesse und die Begeisterung potenzieller Kund*innen wecken, um das Produkt erfolgreich in Unternehmen einzuführen.
4. Marketingmaßnahmen: Erstellung eines prägnanten Elevator Pitches sowie eines kurzen Sales-Videos, das direkt an potenzielle Kund*innen gesendet oder auf der Website platziert werden kann.

Aufgabenbereiche:

- Erarbeitung einer Vertriebsstrategie für ein innovatives Produkt zur Messung von Führungsverhalten
- Analyse von geeigneten Marketingmaßnahmen zur Steigerung der Sichtbarkeit (und Akzeptanz auf dem Markt in OWL)
- Ggf. Dreh eines kurzen Sales-Videos, welches an potenzielle Interessierte/Kund*innen verschickt werden kann, um das Interesse zu erhöhen.

Zielgruppe:

Studierende der Fachrichtungen

- Angewandte Sportwissenschaft
- Applied Neurosciences in Sports & Exercise
- Betriebliches Gesundheitsmanagement
- Betriebswirtschaftslehre
- Digital Humanities
- Englische Sprachwissenschaft
- Erziehungswissenschaft
- Europäische Studien/Études Européennes
- Germanistische Literaturwissenschaft
- Informatik
- International Business Studies
- International Economics and Management
- Kultur und Gesellschaft
- Lehramt
- Management
- Management Information Systems
- Medienwissenschaften
- Philosophie
- Populäre Musik und Medien
- Soziologie
- Taxation, Accounting and Finance
- Wirtschaftsinformatik
- Wirtschaftsingenieurwesen
- Wirtschaftspädagogik
- Wirtschaftswissenschaften

Erwünschte (Vor-)Kenntnisse:

- Interesse an Produktentwicklung, HR, New Work, Arbeitszufriedenheit, Unternehmensentwicklung/ -beratung
- Erfahrung in Statistik wünschenswert
- Erfahrung in Marketing (SEO, SEA, etc.) von Vorteil
- Kenntnisse in Videoaufnahme, -schnitt, -bearbeitung von Vorteil
- Interesse an HR Management, Psychologie, Personalführung, Nachhaltigkeit