

Inhalt

| | |
|--|-----------|
| Vorbemerkungen | 5 |
| 1. Der ProfilPASS ist anders – Eine Einleitung | 7 |
| 2. Von der Qualifikation zur Kompetenz – Begriffe und Programme | 9 |
| 2.1 Theoretische Rahmung | 9 |
| 2.2 Kompetenzerwerb auf drei Wegen | 10 |
| 2.3 Kompetenzerfassung mit dem ProfilPASS – umfassend und entwicklungsorientiert | 12 |
| 3. Unternehmen für den ProfilPASS gewinnen | 14 |
| 3.1 Kompetenzerhebung in Unternehmen | 14 |
| 3.2 Was bewegt Unternehmen heute in Bezug auf ihr Personal? | 15 |
| 3.3 Welchen Nutzen kann eine Kompetenzbilanzierung mit dem ProfilPASS haben? | 16 |
| 3.4 Varianten der Durchführung | 18 |
| 4. Die Beratung im Unternehmen – Schritt für Schritt | 20 |
| 4.1 Wer ist Kunde? | 20 |
| 4.2 Wie kann ich das Unternehmen gewinnen? | 21 |
| 4.3 Was tue ich nach einem erfolgreichen Erstkontakt? | 23 |
| 4.4 Ausblick | 40 |
| Herausforderungen im Unternehmen – Weitere Ideen für die Anwendung des ProfilPASS | 41 |
| Vorlagen und Dokumente für die Beratungsarbeit | 46 |
| FAQ im Unternehmen | 63 |
| Literatur | 65 |
| Autorinnen | 66 |
| Zusammenfassung/Abstract | 67 |