



Gemeinsam Stellensuchende erfolgreich vermitteln

Die Erfolgsleiter zum neuen Job.

Wie wir das gemeinsam schaffen.

Wir finden für jeden STES das richtige Modul.



Der richtige Weg für gutqualifizierte Fachkräfte.

Starter BS

6 Kurstage Präsenz | 2 RG à 45 Min.

- Standortbestimmung
- Dossier (CV & Motivationsschreiben)
- Kompetenzen
- Suchbereich & Suchkanäle
- Bewerbungsstrategie & Aktionsplan

Starter BK

5 Kurstage | 3 Präsenz | 2 Online
2 RG à 45 Min.

Starter HT

12 Kurstage halbtags
2 RG à 45 Min.

Grundlagenmodule

Start der individuellen Begleitung des STES

Interviewtraining

3 Kurstage | 2 Präsenz | 1 Online

STES kann sich zielführend im Interview präsentieren.

- Interview-Vorbereitung & Interview-Durchführung, Nachbereitung
- Schwierige Fragen
- Robointerview

Networking / Social Media

4 Halbtage | 2 Präsenz | 2 Online
1 RG à 45 Min.

STES kann netzwerken und hat ein aussagekräftiges LinkedIn/Xing Profil.

Fokusmodule

STES hat einen erhöhten Unterstützungsbedarf
nach Besuch des Grundlagenmoduls & der Fokusmodule

Mit Erfahrung überzeugen

4 Kurstage Präsenz | 1 RG à 45 Min.

STES baut Motivation auf und kann die altersbedingten Herausforderungen meistern.

- Kompetenzen präzisieren
- Alternative Suchbereiche und Bewerbungsmöglichkeiten

Aktives Selbstmarketing

6 Kurstage Präsenz | 1 RG à 45 Min.

STES hat Standortbestimmung, (alternativen) Suchbereich und Suchstrategie vertieft.

- Profilierung & Positionierung
- Diversifikationen erarbeitet

Folgemodule

Zeit

Informationsmaterial der cmp

Fokusmodul «Interview-Training»

Dokumente hier downloaden:
<https://www.cm-p.ch/amm-openhouse2023>



FOKUSMODULE «NETWORKING/SOCIAL MEDIA» UND «INTERVIEWTRAINING»

Für stellensuchende Fachkräfte mit guten PC- und Deutschkenntnissen (mind. B2)

FÜR IHREN GLÄNZENDEN AUFTRIIT

Optimieren Sie Ihre Kontakt- und Auftrittskompetenz

Fokusmodul NETWORKING/SOCIAL MEDIA
 Moderne Netzwerke für Ihren Erfolg

Im verdichteten Stellenmarkt werden 70% der freien Stellen besetzt. Umso wichtiger ist das Netzwerken in der Stellensuche. Neben Ihrem persönlichen Umfeld bieten sich auf Social Media gute Möglichkeiten, an Stellen zu gelangen, bevor sie ausgeschrieben werden. Erweitern Sie Ihre Kontaktmöglichkeiten und erhöhen Sie Ihre Marktchancen!

Inhalt

- Erweitern der Suchbereiche
- Persönliche Social Media Profile aufsetzen/optimieren
- Suchstrategien mit Social Media und Networking
- Erstellen von Kontaktlisten und erstes Vernetzen
- PIC-Technik und Aktionsplan
- Selbstpräsentation reflektieren und verbessern

Methodik

- Kurzreferate, Lehrgespräche
- Einzel- und Gruppenarbeiten
- Erfahrungsforen
- Feedbackrunden

Kursdauer und -zeiten
 Blended Learning
 2 Halbtage Präsenzunterricht + 2 Halbtage Online
 + 1 Reflexionsgespräch Online,
 jeweils 15.00 Uhr bis 19.15 Uhr

Fokusmodul INTERVIEWTRAINING
 Überzeugen durch Sicherheit und Ausstrahlung

Im Interview stehen Sie im Scheinwerferlicht. Es gilt, innert kürzester Zeit Ihre Fähigkeiten und Kompetenzen auf die konkreten Anforderungen der Stelle zu zeigen und sich gleichzeitig möglichst authentisch vorzustellen. Wir bereiten Sie optimal darauf vor, sich ideal zu präsentieren – im persönlichen Interview sowie im Online-Interview. Sie verbessern gezielt Ihre Auftrittskompetenz und gewinnen mehr Sicherheit in den Vorstellungsgesprächen.

Inhalt

- Kommunikationsregeln
- Individuelle Interviewtrainings (Persönliches Interview und Online-Interview)
- Fragefamilien und authentische Antworten
- Elevator Pitch, Dramaturgie und Adaption
- Schwere Fragen: Klassiker und individuelle Fragen
- Robo- und Telefon-Interview
- Vertragsverhandlungen und eigener «Marktwert»

Methodik

- Kurzreferate, Lehrgespräche
- Übungen in Kleingruppen
- Persönliche Interviews
- Feedbackrunden, Erfahrungsforen

Kursdauer und -zeiten
 Blended Learning
 2 Tage Präsenzunterricht + 1 Tag Online,
 jeweils 9.30 Uhr bis 15.00 Uhr

Spindelstrasse 2
 8002 Zürich
 T +41 44 266 90 90
 www.cm-p.ch
 info@cm-p.ch

NEUE PERSPEKTIVEN MIT **cmp**
 change management partner

cmp
 think. change. succeed.

Fokusmodul «Interview-Training»

Take-Aways für unsere Teilnehmenden:

- Beim Interview überzeugend auftreten und meine Kompetenzen erfolgreich verkaufen/kommunizieren
- Kenntnisse eines standardisierten Vorstellungsgespräch-Abbaus
- Vorbereitung und Antworten auf kritische Fragen
- Erarbeitung individueller Argumente zu persönlichen «Stolpersteinen»
- Entwicklung eines selbstbewussten, authentischen Antwortverhaltens
- Interview-Training in verschiedenen Rollen einnehmen und digitale Interviews geführt

cmp
 think. change. succeed.

Programmübersicht

Fokusmodul «Interview-Training»

Blended Learning Format

2 Kurstage Präsenz | 1 Kurstag Online

Interview-training

TAG 3 – Online

- Video- und Telefon-Interviews üben und Feedback erhalten
- Persönl. Interview-Training mit Job Coach inkl. Feedback
- Kursrückmeldung an RAV

Selbst-präsentation

TAG 2 – Präsenz

- Gesprächssteuerung und nonverbale Kommunikation anwenden
- Schwierige Fragen souverän meistern
- Interview-Training in verschied. Rollen
- Netzwerkgespräche führen können

Standort-bestimmung

TAG 1 – Präsenz

- Selbstpräsentation reflektieren und Bewusstsein schärfen
- Vorbereitung auf ein Job-Interview
- Heisser Stuhl: Mich kompetent vorstellen

Flyer

Personas - Die Fragen der STES

Kursprogramm - Unsere Lösung für die STES

Informationsmaterial der cmp

Fokusmodul «Networking & Social Media»

Dokumente hier downloaden:
<https://www.cm-p.ch/amm-openhouse2023>



FOKUSMODULE «NETWORKING/SOCIAL MEDIA» UND «INTERVIEWTRAINING»



Für Stellensuchende Fachkräfte mit guten PC- und Deutschkenntnissen (mind. B2)

FÜR IHREN GLÄNZENDEN AUFTRITT

Optimieren Sie Ihre Kontakt- und Auftrittskompetenz

Fokusmodul NETWORKING/SOCIAL MEDIA
Moderne Netzwerke für Ihren Erfolg

Im verdeckten Stellenmarkt werden 70% der freien Stellen besetzt. Umso wichtiger ist das Netzwerken in der Stellensuche. Neben Ihrem persönlichen Umfeld bieten sich auf Social Media gute Möglichkeiten, an Stellen zu gelangen, bevor sie ausgeschrieben werden. Erweitern Sie Ihre Kontaktmöglichkeiten und erhöhen Sie Ihre Marktchancen!

Inhalt

- Erweitern der Suchbereiche
- Persönliche Social Media Profile aufsetzen/optimieren
- Suchstrategien mit Social Media und Networking
- Erstellen von Kontaktlisten und erstes Vernetzen
- PIÉ-Technik und Aktionsplan
- Selbstpräsentation reflektieren und verbessern

Methodik

- Kurzreferate, Lehrgespräche
- Einzel- und Gruppenarbeiten
- Erfahrungsforen
- Feedbackrunden

Kursdauer und -zeiten

Blended Learning
2 Halbtage Präsenzunterricht + 2 Halbtage Online
+ 1 Reflexionsgespräch Online,
jeweils 16.00 Uhr bis 19.15 Uhr

Fokusmodul INTERVIEWTRAINING
Überzeugen durch Sicherheit und Ausstrahlung

Im Interview stehen Sie im Scheinwerferlicht. Es gilt, innert kürzester Zeit Ihre Fähigkeiten und Kompetenzen auf die konkreten Anforderungen der Stelle zu zeigen und sich gleichzeitig möglichst authentisch vorzustellen. Wir bereiten Sie optimal darauf vor, sich ideal zu präsentieren – im persönlichen Interview sowie im Online-Interview. Sie verbessern gezielt Ihre Auftrittskompetenz und gewinnen mehr Sicherheit in den Vorstellungsgesprächen.

Inhalt

- Kommunikationsregeln
- Individuelle Interviewtrainings (Persönliches Interview und Online-Interview)
- Fragefamilien und authentische Antworten
- Elevator Pitch, Dramaturgie und Adaption
- Schwierige Fragen: Klassiker und individuelle Fragen
- Robo- und Telefon-Interview
- Vertragsverhandlungen und eigener «Marktwert»

Methodik

- Kurzreferate, Lehrgespräche
- Übungen in Kleingruppen
- Persönliche Interviews
- Feedbackrunden, Erfahrungsforen

Kursdauer und -zeiten

Blended Learning
2 Tage Präsenzunterricht + 1 Tag Online,
jeweils 8.30 Uhr bis 15.00 Uhr

Spindelstrasse 2
8002 Zürich
T +41 44 266 90 90
www.cm-p.ch
info@cm-p.ch

NEUE PERSPEKTIVEN MIT **cmp**
change management partner

Flyer

cmp
Think. Change. Success.

Fokusmodul «Networking & Social Media»



Take-Aways für unsere Teilnehmenden:

- Mit meiner verbesserten Selbstpräsentation auf Social Media und beim Networking überzeugen.
- Reality-Check der Positionierung gemacht
- Social Media Profil angelegt und/oder aktualisiert
- Aktive Bewirtschaftung meines Social Media Profils und Verschlagwortung erfolgsversprechend gewährleistet
- Netzwerkontakte geknüpft und Netzwerk im meinem Suchbereich (Wunschpositionierung) erweitert
- Onepager für das Networking überarbeitet/erstellt

Personas - Die Fragen der STES

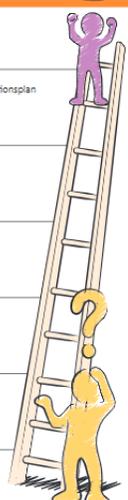
cmp
Think. Change. Success.

Programmübersicht

Fokusmodul «Networking & Social Media»

Blended Learning Format

2 Kurstage Präsenz | 2 Kurstage Online | 1 Reflexionsgespräch à 45 Min.



Reflexionsgespräch	Reflexionsgespräch <ul style="list-style-type: none">• Feedback zu Ihrer persönlichen Social-Media Strategie, Netzwerkstrategie und Aktionsplan• Nächste Schritte im Bewerbungsprozess• Kursrückmeldung an RAV• Feedback zum Kurs an TN
Selbstpräsentation	TAG 4 – Präsenz <ul style="list-style-type: none">• Präsentation• «Meine Social-Media Strategie – ich mache»• Rückmeldung• «Feedback zu meine Social-Media Strategie»
Suchstrategie	TAG 3 – Online <ul style="list-style-type: none">• Meine Positionierung auf dem Arbeitsmarkt• Netzwerkgespräche führen mit der PIÉ-Technik• PIÉ-Gespräche Üben & aktiv anwenden• Netzwerkstrategie erarbeiten
Suchbereich	TAG 2 – Online <ul style="list-style-type: none">• Mein Social Media Profil auf dem Prüfstand• Möglichkeiten der aktiven & passiven Stellensuche mit Social Media kennen• Aktive Nutzung von Social Media und Anpassungen im Profil• Feedback von Job Coach und TN erhalten
Standortbestimmung	TAG 1 – Präsenz <ul style="list-style-type: none">• Meine Ausgangslage und Erfahrungen mit Social Media• Chancen der proaktiven Bewerbung mit Networking und Social-Media

Kursprogramm - Unsere Lösung für die STES

Informationsmaterial der cmp

Folgemodul «Aktives Selbstmarketing»

Dokumente hier downloaden:
<https://www.cm-p.ch/amm-openhouse2023>



FOLGEMODULE «AKTIVES SELBSTMARKETING» UND «MIT ERFAHRUNG ÜBERZEUGEN»

Für stellensuchende Fachkräfte mit guten PC- und Deutschkenntnissen (mind. B2)

GEZIELTE BEWERBUNGEN, DIE ÜBERZEUGEN

Verbessern Sie Ihre Bewerbungskompetenz

Folgemodul AKTIVES SELBSTMARKETING
Verkaufen Sie sich noch besser

Sie haben Ihre Standortbestimmung gemacht und kennen im Wesentlichen Ihre berufliche Ausrichtung. Jetzt geht es darum, mit klaren Zielen den Bewerbungsprozess noch aktiver und fokussierter zu gestalten, um an die passenden Vorstellungsgespräche und zum richtigen Job zu gelangen.

Kursinhalt

- Bewerbungsstrategie kritisch hinterfragen
- Relevante Erfolgsfaktoren erkennen
- Profilierung und Positionierung
- Zielgruppenrelevante Dossiers verfassen
- Erweiterung der Strategie, Suchbereiche und definieren von Alternativen
- Social Media, Netzwerke und proaktive (Be)werbungen
- Optimierung der Selbstpräsentation inkl. Formulierungen
- Aktionsplan mit konkreten Massnahmen

Kursdauer
6 Tage und ein Reflexionsgespräch

Folgemodul MIT ERFAHRUNG ÜBERZEUGEN
Begeistern Sie mit Ihrem Erfahrungsschatz

Das Erfahrungswissen der «Senior-Expert/innen» ist für das Wirtschaftswachstum essentiell und für die Arbeitgeber unheimlich wertvoll. Es ist wichtig, Ihr Know-how in schlagkräftige Verkaufsargumente für Ihren Suchbereich zu verpacken und entsprechend zu platzieren. Im Gespräch hinterlassen Sie mit Ihren Meister-Kompetenzen einen bleibenden Eindruck.

Kursinhalt

- Vertiefte Kompetenzanalyse
- Definition der Meister-Kompetenzen
- Arbeitsmarkt für «Senior-Expert/innen»
- GAP-Analyse und Lösungansätze
- SWOT-Analyse – Stärken & Chancen sehen
- Selbstpräsentation mit top Verkaufsargumenten
- Vorurteile entkräften, Gegenargumente nutzen
- Wirksamer Massnahmenplan für die Zukunft

Kursdauer
4 Tage und ein Reflexionsgespräch

Spindelstrasse 2
8002 Zürich
T +41 44 266 90 90
www.cm-p.ch
info@cm-p.ch

NEUE PERSPEKTIVEN MIT **cmp**
change management partner

cmp
New change. Success

Folgemodul «Aktives Selbstmarketing»

Ein LinkedIn-Profil habe ich schon lange aber bin nicht aktiv.

Arbeitgeber haben zu hohe Erwartungen in den Stellensekretären – Viele Ausbildungen/Skills fehlen mir.

Bekomme alles Absagen seit 6 Monaten, dabei will ich doch einfach irgendeinen Job.

Inserteanalyse – den eigenen Mehrwert gut zum Ausdruck bringen.

Diversifizierung zeigt neue Ideen und Möglichkeiten.

Mein Lebenslauf ist standardisiert, vollständig und gut. Motivationsbrief mache ich meistens nicht. Er sollte genügen!

Ich bewerbe mich auf jedes mir an, das irgendwie passen könnte.

Wieso soll ich mich verkaufen?

erfolgs geschichten zeigen Stärken und Einzigartigkeit auf.

Richtige Positionierung – USP/ Einzigartigkeit, kompetenzen aufzeigen.

Ich bin, wie ich bin und schon immer war!

Funktionalität von LinkedIn aufzeigen, dass der TN gesehen und gefunden wird.

Elevator-Pitch – mit toller 90s-Werbung die Aufmerksamkeit steigern und Interesse wecken.

Take-Aways für unsere Teilnehmenden:

- Mit Ihren proaktiven (Be)WERBUNGEN überzeugen und zu Vorstellungsgesprächen eingeladen werden
- Sind motiviert und können auf Erfolgserlebnisse aus der Vergangenheit zurückgreifen.
- Eigene Leistungsausweise erkennen und kommunizieren.
- Persönliche Standortbestimmung gemacht und daraus Rückschlüsse für proaktive Bewerbung gezogen.
- Haben Ihre Stärken erkannt und können diese im Bewerbungsprozess «verkaufen».
- Proaktive Suchstrategie ist breit abgestützt und Sie können neue «Vertriebskanäle» für Ihre Stellensuche nutzen.
- Alternativen auf dem Arbeitsmarkt sind ausgearbeitet (Diversifikation) und der USP kann gekonnt präsentiert werden.

cmp
New change. Success

Programmübersicht Folgemodul «Aktives Selbstmarketing»

Präsenz Format

6 Kurstage Präsenz | 1 Reflexionsgespräch à 45 Min.

Reflexionsgespräch	Reflexionsgespräch <ul style="list-style-type: none"> • Persönliche Fragen • Feedback zu den erstellten Bewerbungsunterlagen • Feedback zum Aktionsplan • Kursrückmeldung an das RAU
Selbstpräsentation	TAG 6 <ul style="list-style-type: none"> • Präsentation Suchstrategie • Auftrittskompetenz stärken • Meine Auftrittscompetenz «Wie ich auf die anderen wirke»
Proaktive Suchstrategie	TAG 5 <ul style="list-style-type: none"> • Proaktive und alternative Suchstrategie erarbeiten • Aktionsplan erstellen • 90 Sekunden Spot & USP erarbeiten
Suchbereich	TAG 4 <ul style="list-style-type: none"> • Erstellung/Aktualisierung des Social-Media Profils und Profile auf Jobbörsen • Netzwerke mit der PIE-Technik und Positionierung ausarbeiten für die Strategie
Suchstrategie	TAG 3 <ul style="list-style-type: none"> • Meine Diversifikation «Alternative Positionierungen finden» • Stärken – Schwächen – Chancen – Risiken SWOT in Bezug auf meine Suchstrategie
Bewerbungs-dossier	TAG 2 <ul style="list-style-type: none"> • Selbstreflexion der Bewerbungen mit der GAP-Analyse • «Hindernisse erkannt und Lösungen gefunden» • Bewerbungsdossier professionalisieren und Kurzprofil erstellen
Standortbestimmung	TAG 1 <ul style="list-style-type: none"> • «Motivation fördern mit der STAB-Methode • «Meine Leistungsausweise – Meine Erfolge» • «Meine persönlichen Stärken aus meiner STAB-Analyse definiert»

Informationsmaterial der cmp

Folgemodul «Mit Erfahrung überzeugen»

Dokumente hier downloaden:
<https://www.cm-p.ch/amm-openhouse2023>



FOLGEMODULE «AKTIVES SELBSTMARKETING» UND «MIT ERFAHRUNG ÜBERZEUGEN»



Für stellensuchende Fachkräfte mit guten PC- und Deutschkenntnissen (mind. B2)

GEZIELTE BEWERBUNGEN, DIE ÜBERZEUGEN

Verbessern Sie Ihre Bewerbungskompetenz

Folgemodul AKTIVES SELBSTMARKETING
Verkaufen Sie sich noch besser

Sie haben Ihre Standortbestimmung gemacht und kennen im Wesentlichen Ihre berufliche Ausrichtung, jetzt geht es darum, mit klaren Zielen den Bewerbungsprozess noch aktiver und fokussierter zu gestalten, um an die passenden Vorstellungsgespräche und zum richtigen Job zu gelangen.

Kursinhalt

- Bewerbungsstrategie kritisch hinterfragen
- Relevante Erfolgsfaktoren erkennen
- Profilierung und Positionierung
- Zielgruppengerechte Dossiers verfassen
- Erweiterung der Strategie, Suchbereiche und definieren von Alternativen
- Social Media, Netzwerke und proaktive (Be)werbungen
- Optimierung der Selbstpräsentation inkl. Formulierungen
- Aktionsplan mit konkreten Massnahmen

Kursdauer
6 Tage und ein Reflexionsgespräch

Folgemodul MIT ERFAHRUNG ÜBERZEUGEN
Begeistern Sie mit Ihrem Erfahrungsschatz

Das Erfahrungswissen der «Senior-Expert/innen» ist für das Wirtschaftswachstum essentiell und für die Arbeitgeber unheimlich wertvoll. Es ist wichtig, ihr know-how in schlagkräftige Verkaufsargumente für Ihren Suchbereich zu verpacken und entsprechend zu platzieren. Im Gespräch hinterlassen Sie mit Ihren Meister-Kompetenzen einen bleibenden Eindruck.

Kursinhalt

- Vertiefte Kompetenzanalyse
- Definition der Meister-Kompetenzen
- Arbeitsmarkt für «Senior-Expert/innen»
- GAP-Analyse und Lösungsansätze
- SWOT-Analyse – Stärken & Chancen sehen
- Selbstpräsentation mit top Verkaufsargumenten
- Vorurteile entkräften, Gegenargumente nutzen
- Wirksamer Massnahmenplan für die Zukunft

Kursdauer
4 Tage und ein Reflexionsgespräch

Spindelstrasse 2
8002 Zürich
T +41 44 266 90 90
www.cm-p.ch
info@cm-p.ch

NEUE PERSPEKTIVEN MIT **cmp**
change management partner

Flyer

cmp
think. change. succeed.

Folgemodul «Mit Erfahrung überzeugen»



Take-Aways für unsere Teilnehmenden:

- Mit Ihren proaktiven Bewerbungsaktivitäten überzeugen und zu Vorstellungsgesprächen eingeladen werden.
- Konsequenzen aus aktueller Marktsituation gezogen
- Persönliche Standortbestimmung gemacht und Arbeitsmarktkennntnisse erlangt
- Persönliche Kompetenzen, Leistungsnachweise und Erfolge erkannt und diese beworben
- Proaktive Suchstrategie ausgearbeitet
- (be)wehrend als Tarifmitarbeiter für Vorstellungsgespräche
- Marktkonformes Bewerbungsdossier mit kompetenzen, Mehrwert & USP
- Die Erfahrungen als Mehrwert vermarkten und positiv darstellen
- Vorzüge der Digitalisierung erkennen und Nutzen der richtigen Kanäle auf dem (verdeckten) Arbeitsmarkt

Personas - Die Fragen der STES

cmp
think. change. succeed.

Programmsübersicht

Folgemodul «Mit Erfahrung überzeugen»

Präsenz Format

4 Kurstage Präsenz | 1 Reflexionsgespräch à 45 Min.



Reflexionsgespräch	Reflexionsgespräch <ul style="list-style-type: none">• Persönliche Fragen• Feedback zu Bewerbungsunterlagen• Feedback zur Bewerbungsstrategie & Aktionsplan• Kursrückmeldung an das RAV
Selbstpräsentation	TAG 4 <ul style="list-style-type: none">• Präsentation Suchstrategie• Verkaufsargumente präsentieren• Auftrittscompetenz stärken• Feedback geben und annehmen
Suchstrategie	TAG 3 <ul style="list-style-type: none">• Social-Media und Jobbörsen• Praktische Umsetzung und Aktualisierung der Instrumente für meine Bewerbungsaktivitäten• Netzwerk bearbeiten mit der PR-Technik• Alternative & proaktive Bewerbungen
Suchbereich	TAG 2 <ul style="list-style-type: none">• Situationsanalyse: SWOT erstellen und präsentieren• GAPS erkennen und bearbeiten• Wo sind meine «Lücken/Hürden» und wie überwinde ich diese
Standortbestimmung	TAG 1 <ul style="list-style-type: none">• Bewerbungsanalyse «Wie meinen Aler überzeugen»• Meine bisherigen Erfolge bei der Stellensuche• Bewerbungsdossier aktualisieren & Kurzprofil

Kursprogramm - Unsere Lösung für die STES

A close-up photograph of two hands shaking in a firm grip, symbolizing agreement or partnership. The hands are positioned centrally, with fingers interlaced. The background is a solid, dark teal color. The image is overlaid with a semi-transparent teal filter.

Was wir machen.



Wir befähigen Menschen, Unternehmen erfolgreich zu machen,
und Unternehmen, diese Menschen zu halten.

Der cmp Fokus.

Wir glauben an die Weiterentwicklung von Menschen und Organisationen.



Wir offerieren Zugang zu Wissen, Lösungen und ergebnisorientiertem Denken.

Personal und Transformation

Dynamische Märkte verlangen verstärkt nach einer klaren strategischen Ausrichtung sowie neuen, agilen Arbeits- und Organisationsformen. Wir unterstützen Unternehmen und Mitarbeitende im stetigen Entwicklungsprozess.

Karriereberatung | Einzel-/Gruppen-Outplacement | Skills für die Arbeitswelt 4.0 | Persönlichkeits- und Führungskräfteentwicklung



Wir kreieren Lernplattformen.

State of the Art – Wissenstransfer

Als eLearning Award Gewinner in Deutschland, Österreich und der Schweiz vereinen wir innovative aktuelle Lernformen auf multilateralen Lernplattformen.

Ob eLearning, Blended Learning oder moderiertes eLearning – Wir vermitteln Wissen praxisnah und erlebbar.



Menschen befähigen zu lernen und lehren.

Eidg. FA Ausbilder/in

Moderations- & Trainer-skills

Zertifikat SVEB 1

Menschen fachlich stärken.
(coming soon)

Scrum Master I

Scrum Product Owner I

Menschen in Veränderungen begleiten.

AMM

Karriereberatung

Trainings zu div. Themen

Outplacement

Warum cmp?

Professionalität. Erfahrung. Expertise.



> 132.000 Klienten
vertrauten uns bisher



> 7.700 Präsenz-
und Online-Module



eLearning
Award Gewinner DACH



> 50 Trainer | Coaches
Berater



Zertifiziertes
Weiterbildungsinstitut EduQua



Kompetenzvermittlung
DE / FR / IT / EN



6 Standorte
Schweiz und Deutschland



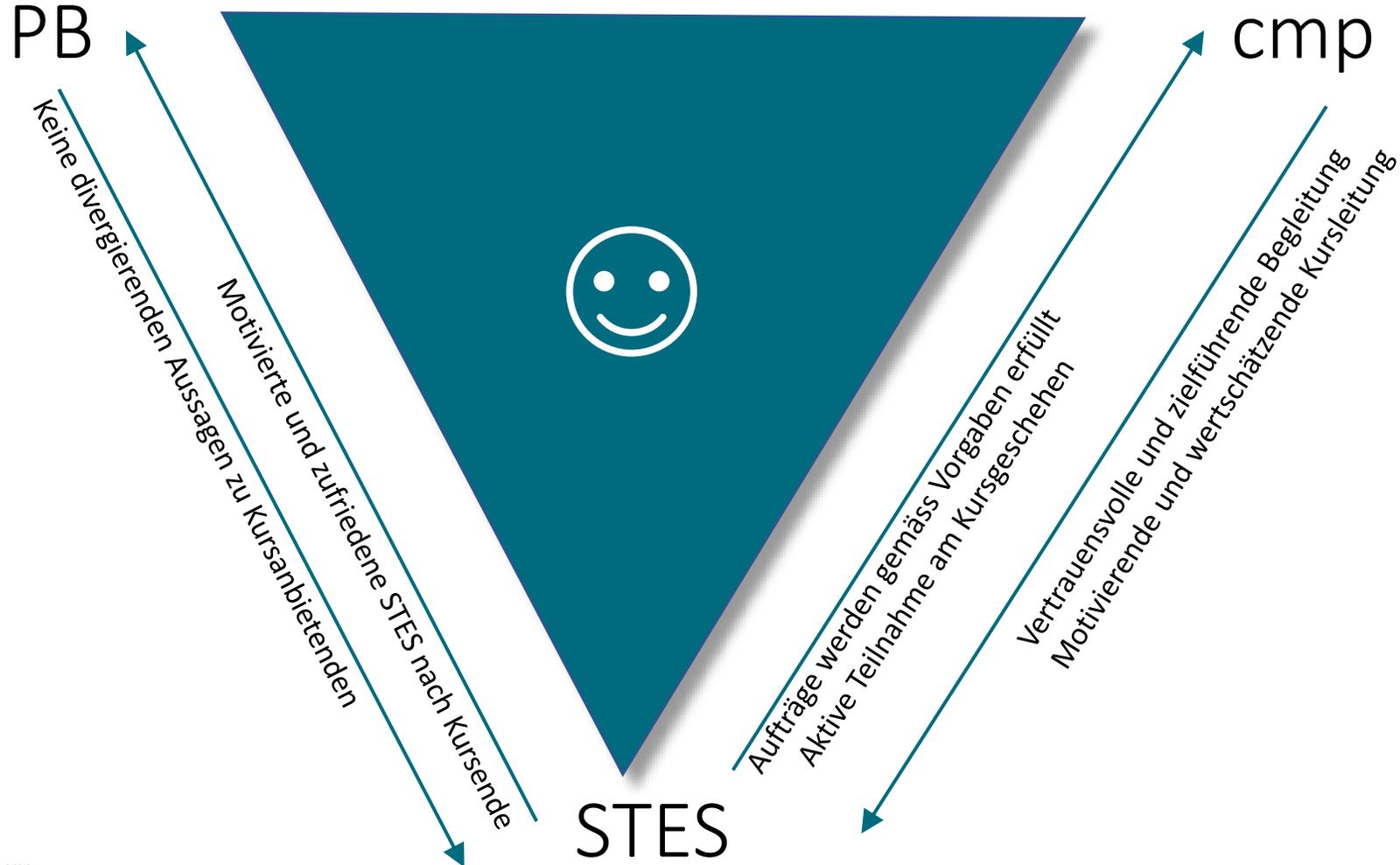
Seit 1997
erfolgreich am Markt

Wo wir Perspektiven und Chancen sehen.

In der Zusammenarbeit mit dem STES und Ihnen.

Richtige Zuweisung | Klare und realistische Aufträge

Rückmeldungen, wenn Kursziel nicht erreichbar ist
Aussagekräftige KRM und zielführendes, vollständiges und fehlerfreies Dossier
Unterstützende Aussagen zur weiteren Begleitung des PB - STES



Mit Freude gemeinsam unterstützen.
Vielen Dank für Ihren Besuch bei cmp.



Rückfragen? Austausch? Rückmeldungen? Wir freuen uns.
Tanja Dittus 044 266 90 97 | tanja.dittus@cm-p.ch

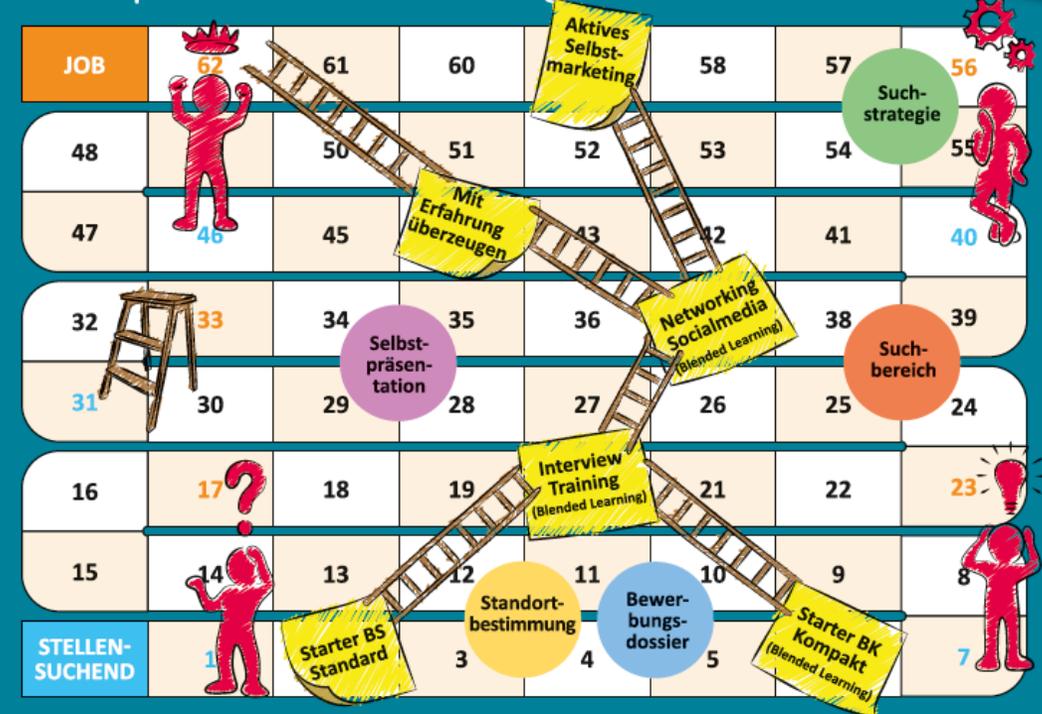
Hier finden Sie die Unterlagen zum Download.

Dokumente hier downloaden:
<https://www.cm-p.ch/amm-openhouse2023>



Mousepad «Leiterli-Spiel»
 kostenlos zum Mitnehmen oder bestellen
 bei info@cm-p.ch

Die Sprossen zum Erfolg



cmp AG | Spindelstrasse 2 | CH-8002 Zürich
 T +41 44 266 90 90 | www.cm-p.ch | info@cm-p.ch





cm-p AG
Spindelstrasse 2
CH-8002 Zürich

info@cm-p.ch
cm-p.ch

