



Agenda/Thema	Ziel	Argumente	Material
Vorbereitung d. Gespräches	BPW sind informiert über das Unternehmen, das besucht werden soll	Einen möglichen Bezug zwischen dem zu besuchenden UN und BPW herstellen	Website des Unternehmens Internet-Recherche Empfehlende BPW befragen
Begrüssung/Einleitung	Vertrauen aufbauen, angenehme Gesprächsatmosphäre schaffen	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Vielen Dank, dass Sie sich heute die Zeit für ein Gespräch nehmen</li><li>✓ Wir freuen uns, dass wir Sie und Ihr Unternehmen näher kennenlernen dürfen und gemeinsam mit Ihnen die Vorteile besprechen, die eine Partnerschaft mit BPW für Sie bieten kann</li><li>✓ Was sollte heute im Gespräch passieren, dass Sie sagen „das Gespräch hat sich für uns gelohnt“?</li></ul>	Visitenkarte übergeben Evtl. schon jetzt schwarze Mappe mit <ul style="list-style-type: none"><li>- Broschüre BPW</li><li>- Quoten</li><li>- EDP</li><li>- Kärtchen m. BPW Zielen</li><li>- Die Firmenmitgliedschaft</li></ul>
Bedarfsanalyse	BPW bekommen Argumente um später im Gespräch die Elemente aus dem Baukasten auszuwählen, die für das betreffende Unternehmen passen	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Die Partnerschaft mit BPW besteht aus verschiedenen möglichen Bausteinen, die uns ermöglicht, genau das Richtige für Sie auszuwählen</li><li>✓ Deshalb wäre es schön, in einem ersten Schritt etwas mehr über Ihr Unternehmen zu erfahren</li><li>✓ Anschliessend würden wir Ihnen gerne BPW und die Vorteile einer möglichen Partnerschaft vorstellen</li><li>✓ Fragen zur Frauenförderung im UN:<ul style="list-style-type: none"><li>○ Wie hoch ist der Anteil von Frauen bei Ihnen im Kader?</li><li>○ Wie gelingt es Ihnen, Frauen in Kaderpositionen zu gewinnen und im Unternehmen zu halten?</li></ul></li></ul>	



Agenda/Thema	Ziel	Argumente	Material
Angebot - Überzeugung	BPW stellen BPW allgemein vor	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Welche Förderung/Weiterbildung genießt Ihr Kader?</li> <li>○ Inwiefern profitieren Sie von der Zusammenarbeit gemischter Teams?</li> <li>○ Womit sind Sie in Bezug auf Frauenförderung zufrieden im Unternehmen?</li> <li>○ Was würden Sie gerne verändern?</li> <li>○ Usw. usw.</li> </ul> <p>.... ein Gespräch entwickelt sich</p>	Broschüre BPW – viel mehr als ein Netzwerk
	<p>BPW stellen die Firmenmitgliedschaft vor und wählen gezielt Bausteine aus dem Baukasten aus, die zur Situation des Unternehmens „passen“ („massgeschneidertes Angebot“)</p> <p>BPW überzeugen das Unternehmen von den Vorteilen der Partnerschaft</p>	<p>Produktbaukasten</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Besuch von Veranstaltungen lokal, national u. international (→Anregung, Weiterbildung, Netzwerken)</li> <li>✓ Mentoring für Nachwuchskräfte/MA (→ BPW als Rolemodels motivieren zum Durchbeißen)</li> <li>✓ Mentoring/Workshops für Führungskräfte (→ Wie gewinne u. halte ich weibliche HiPots, wie muss sich die Firmenkultur entwickeln damit...)</li> <li>✓ Sichtbarkeit des FM bei BPW (website, Courier, Stelleninserate) und ausserhalb BPW →Präsentation als frauenfreundlicher Arbeitgeber</li> <li>✓ Sichtbarkeit von BPW beim FM (Vorstellung, Organisation, Aktivitäten) → MA auf Möglichkeiten aufmerksam machen</li> <li>✓ Gespräche für FM → Erfa-Austausch</li> </ul>	Info-Broschüre „Die BPW Firmenmitgliedschaft – Ihre Chance im Wettbewerb um Talente“



Agenda/Thema	Ziel	Argumente	Material
		<p>Wichtig: hier ausgehend von den gewonnenen Informationen in der Bedarfsanalyse Schwerpunkte setzen und nicht überfrachten!!</p> <p>Welche Fragen haben Sie im Augenblick an uns?</p> <p>Wie hört sich das alles für Sie an?</p> <p>Je nach Antwort</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Datenerhebungsformular für FM übergeben</li><li>- Nächsten Termin vereinbaren</li><li>- Auf jeden Fall zu einem nächsten Clubabend einladen</li></ul>	
Abschluss	BPW vereinbaren nächste Schritte in Richtung der Partnerschaft	Termin vereinbaren	Agenda
Verabschiedung		Vielen Dank für Ihre Zeit. Wir freuen uns auf die weitere Zusammenarbeit mit Ihnen.	

1.7.2017, JK

