

Dipl. Psych. Stefan Günther

info@hs-results.com

Aktueller Aufgabenbereich

- Unternehmensberater, Coach und Trainer
- Arbeitsschwerpunkte: Führung und Organisation maßgeschneidert, Coaching für Führungskräfte und Schlüsselpersonen, Systemische Beratung und interne Beratung, Strategie und Change Management, Arbeitssicherheit/high reliability organisation als organisationaler Kulturwandel



Professioneller Hintergrund und Werdegang

- Studium der Psychologie (Diplom) in Würzburg mit den Schwerpunkten Arbeits-, Betriebs-, und Organisationspsychologie und klinische Psychologie, Zulassung / Approbation als klinischer Psychologe
- Stationsleitung in einer verhaltensmedizinischen Klinik für chronischen Schmerz/
- Seit 1989 selbstständig in den Bereichen Beratung, Training und Coaching für Wirtschaft und Verwaltung/Senior Partner in Beratungssozietät
- Beraterqualifizierung für interne Berater der Justiz für Vollzug, Gerichtsbarkeit und Staatsanwaltschaften
- Partner & Lehrtrainer für systemische Organisationsberater bei Simon, Weber & Friends
- Seit 2012 Gründungspartner der Witten School of Management/Witten
- Mehrjährige Weiterbildung in systemischer Beratung und Coaching (IGST Heidelberg / Prof. Dr. F. Simon), Beraterqualifizierung „Beratung im Wandel“ bei Prof. Dr. R. Wimmer und Prof. Dr. F. Simon am Managementzentrum Witten, Weiterbildungen in Hypnotherapie, Provokative Gesprächsführung, Persönlichkeitsverfahren, Moderation, Prozessberatung, Lean, KVP, Safety

Beratungsschwerpunkte der letzten Jahre

- Strategie- und Changearbeit: von der Strategieentwicklung bis zur Umsetzung im Profit- und Non-Profitbereich
- Managementqualifizierung in curricularer Struktur – Entwicklung maßgeschneiderter Lernkonzepte für verschiedene Branchen, Ebenen und Kontexte
- Beratung / Moderation von Managementteams in erfolgskritischen Phasen
- Arbeit mit Unternehmensbereichen in der strategischen Ausrichtung und Neudefinition Ihrer Leistungen über mehrere Jahre (HR, Finanz, Controlling, Instandhaltung, R&D...)
- Coaching von Schlüsselpersonen bei Positionswechsel, Potenzialentwicklung und in kritischen Phasen

Branchenschwerpunkte

- Beispiele langfristiger Kundenbeziehungen: BASF, ABB, Heraeus, Ferrero, Fresenius, Homag, Chemetall, Lufthansa, Justiz NRW, Behr, Handwerkskammer Stuttgart ...