



Kunden sind das Kapital - die **Mitarbeiter** sind das Eigenkapital. Beides ist wichtig. Hierzu benötigt man gute Mitarbeiter und eine hervorragende **Führungsmannschaft**. Das Ganze wird von **Konzepten**, einer **Strategie** mit **Zielvereinbarungen** getragen.

Erfolg = „TUN“ = Menschen, die gerne und gut arbeiten !

Tel. 08764 / 9479-606
Fax. 08764 / 9479-607

WEB Seite :
www.wuest-weiterbildung.com

E-Mail:
Info@wuest-weiterbildung.com

Ein Unternehmen lebt von seinen **Kunden**. Sie sind das Ziel aller Bemühungen. Es gilt Kernkompetenzen des Unternehmens zu sichern und damit die Zukunft zu gestalten. **Wer erfolgreich sein will, muss bereit sein sich den ständig wachsenden Herausforderungen zu stellen.**

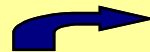
Wichtig sind : Kunden und Personal.

Persönlichkeiten, nicht Prinzipien bringen voran. Nur wer selbst brennt kann auch Andere entzünden.

Ein **Grundproblem** bei Führungskräften ist in der Regel mangelnde oder schlechte Kommunikation. Misstrauen führt zu schlechter Arbeitsleistung und damit ist der Erfolg fraglich.

Personal: 2/3 des Erfolges ist von den Mitarbeitern beeinflusst. Hier entscheidet sich die Möglichkeit der erfolgreichen Umsetzung. Sehr gute Führungskräfte, sowie ein gut geschultes und gut motiviertes Personal, welches auch auf das eigene Unternehmen stolz ist, das ist es doch?

Möglich sind:



Gltg. schildert Wünsche

Führungskräfte schildern Wünsche

Es werden daraus Ziele definiert

Es wird der „Jetzt – Ist / Soll“ analysiert

Es werden Wege besprochen

Es werden Maßnahmen ermittelt

Es werden Umsetzungen besprochen

Es wird der neue Weg angedacht und?

Der besondere Workshop :

Für:
Geschäftsleitung und Führung.

Ziel:
Erfolge ermöglichen und absichern.

Kosten:
Nach Aufwand, bitte anfragen.

Inhalt :

Was ist wichtig um erfolgreich zu sein und zu bleiben ?

Einführung mit Impusreferat
Unternehmensstrategie - Möglichkeiten.

Der weitere Verlauf hängt von Ihren Wünschen und Aufgabenstellungen ab.

Meine Rolle dabei:

Moderieren und Anregungen geben:

„Aus der Praxis für die Praxis.“

Weiter Möglichkeiten als

Seminar
Workshop

Coaching
Beratung

Impulsreferat

Hier befinden sich Kosten-Optimierungs-Reserven:

- | | |
|--|--|
| 1. Kommunikation zielgerecht | (Gute Kommunikation und Präsentation ist wichtig) |
| 2. Teamarbeit optimieren | (2/3 des Erfolges ist von Mitarbeitern beeinflusst) |
| 3. Abläufe, Gestaltungen verbessern | (Problemlösungstechniken, Entscheidungstechniken) |
| 4. Konfliktmanagement | (nicht gelöste Konflikte sind ein Kostenverursacher) |
| 5. Lieferanten zu Partnern machen | (Geschäftspartnerschaften aufbauen, aber wie?) |
| 6. Ziele/Teilziele setzen und umsetzen | (Situative Führung, Feedbacktechnik) |
| 7. Vertrieb optimieren | (ist die Königsdisziplin und immer optimierbar) |
| 8. mit Verbesserungsgruppen arbeiten | (Betriebswissen sichern und umsetzen) |
| 9. Unternehmens-Know-how sichern | (Management -Toolbox, kennen / können = Zukunft) |