

Die Säulen des Unternehmenserfolges:

Kundenorientierung, Mitarbeiterzufriedenheit und Unternehmensziele



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, also einer Strategie mit Zielvereinbarungen getragen.

Erfolg = Menschen, die gerne und gut arbeiten !

Wer erfolgreich sein / bleiben will, muss bereit sein, sich den ständig wachsenden Herausforderungen zu stellen. 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. Eine gute Führung und Strategie sind dabei ganz wesentlich.

WEB-Seite: www.wuest-weiterbildung.com

E-Mail: Info@wuest-weiterbildung.com

Workshop/Seminar: KVP - Kont. Verbess. Prozess

Zielgruppe : Führungskräfte

Ihr Vorteil / Nutzen:

KVP - Handwerkszeug und System verstehen und umsetzen können.

Inhalt :

- 1. Was soll / kann verbessert werden (Konkret beschreiben).
2. Ist-Zustand und Soll-Zustand anhand von Kennzahlen / Fakten beschreiben.
3. Probleme beschreiben und bewerten (Häufigkeit pro Zeiteinheit oder Objekteinheit - Angebotslaufzeit, Auftragslaufzeit, Reklamationen, usw.)
4. Probleme und Ziele sind zu bewerten (Qualität um 10 % steigern)
5. Problemanalyse (Ursachen, Zusammenhänge, Schnittstellen, Nebenwirkungen)
6. Lösungsideen sammeln (z.B. Brainstorming, Mind-Mapping)
7. Lösungsideen bewerten und entscheiden
8. Maßnahmen ableiten, Ziele, Aufwand und Ertrag bewerten
9. Chancen und Risiken abwägen, Ergebnispräsentation vor dem Entscheidungsgremium
10. Maßnahmen vereinbaren (Wer tut was bis wann?) und Ressourcen klären
11. Maßnahmen umsetzen und überprüfen. Weitere Maßnahmen ableiten und wieder in den Kreislauf einbringen

Dauer : 1 Tag
Voraussetzungen sind bei Inhouse abzustimmen.

Tel. 08764 / 9479-606

Kosten: Bitte anfragen.

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?

Vertrieb: (ist die Königsdisziplin für jedes Unternehmen / ohne Kunden geht nichts) . Sprechen wir richtig und die richtigen Kunden für unsere Kompetenzen und unser Produkte an?

Einkauf: (ist eine weitere ganz wichtige Funktion). Gute Ware, zu guten Konditionen und von verlässlichen Lieferanten, das ist es doch? Geschäftspartnerschaften sind ein Weg zum Erfolg (WIN / WIN).

Produktion: (hier entscheidet sich eine Kernkompetenz und somit das „know how,“). Der Stand und der Standard der Produktion beeinflussen ganz wesentlich die Markt- und damit Wettbewerbsfähigkeit. Es gilt Qualität und Kosten in Einklang zu bringen.

Entwicklung: (Ist die Gedankenschmiede des Erfolges). Hier benötigt man Erfahrung, Wissen und Kreativität in einer gesunden Mischung. Oft wird bei / in der Entwicklung schon die Wettbewerbsmöglichkeit, durch die entstehenden Kosten beeinflusst.

Controlling: (hat eine wichtige, beratende und erfassende Aufgabe). Es geht um sorgfältige Bewertung nach unternehmerischen Grundsätzen. Controlling ist eine beratende, keine „entscheidende“ Funktion.



Weitere Themen:

Möglichkeiten: Hier finden Sie weitere 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)
6. Ziele/Teilziele setzen und umsetzen (Situative Führung, Feedbacktechnik)
7. Vertrieb optimieren (ist die Königsdisziplin und immer optimierbar)
8. mit Vierbesserungsgruppen arbeiten (Betriebswissen sichern und umsetzen)
9. Unternehmens-Know-how sichern (Management -Toolbox, kennen / können = Zukunft)

