

Meine Angebote:

Beratung und Coaching, sowie Schulungen, Training und Impulsvorträge



Basis für Erfolge sind:

- o Konzentration auf Wichtiges u. Dringliches
- o Auch das Gesamte im Blick haben
- o Ergebnisorientierung mit Chance/Risiko
- o Stärken erkennen und ausbauen
- o Positives Denken kultivieren
- o Vertrauen bilden und erhalten
- o Auch sich weiterentwickeln
- o Authentisch sein
- o Respektvoll sein



Mein Berufsweg:

Nach Doppelstudium, vom Produkt-Promotor, über Vertrieb, Bereichsleitung, dann Mit-Geschäftsführer, zum Geschäftsführer. Dazu zahlreiche Fort- und Weiterbildungen, wie BWL, Management Stufen I bis IV, Psychologie uam.



20% über zuhören
30% über sehen
80% über Tun

Wissensvermittlung
nur über Vortrag, mit:

80% Vortrag
10% Bilder zeigen
10% Übungen

Wird zu : 27 %

$$0,2 \times 0,8 +$$

$$0,3 \times 0,1 +$$

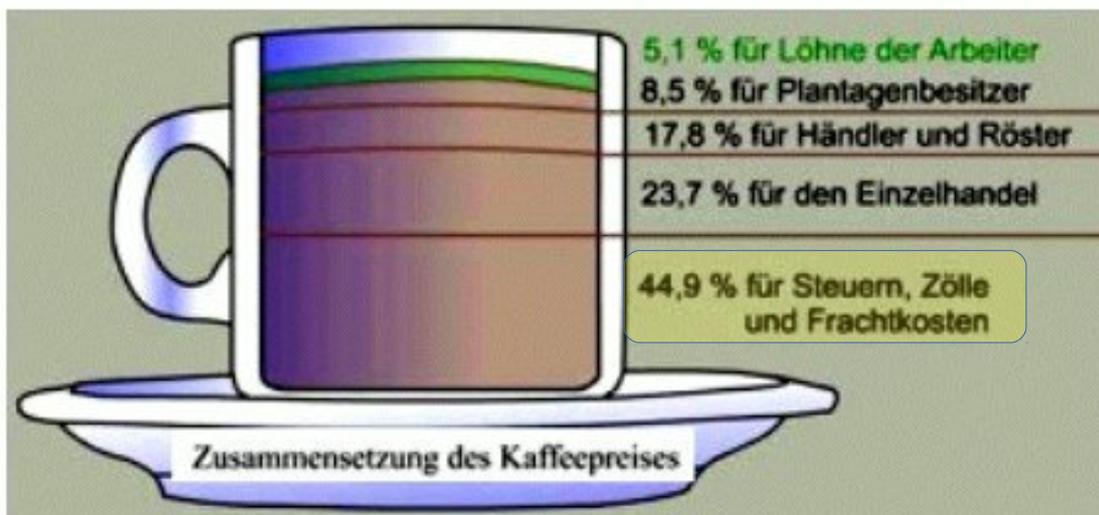
$$0,8 \times 0,1 = 0,27$$



Derzeitige Probleme?

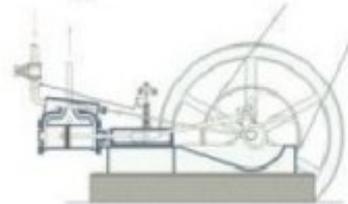
- 30% – 60 % der Produktkosten sind Zinsen und Steuern (zu viel Fremdkapital im Spiel)
- Kommunikation fragwürdig
- Konfliktmanagement fehlt oder ist schlecht
- Teamarbeit ist dürftig
- Kundenbetreuung steht oft nicht mehr im Vordergrund

- Es wird zu viel nach Zahlen gesteuert
- Es werden zu viele Daten in Analysen eingearbeitet ohne Prüfung (wichtig, richtig?)
- Es wird zu kurzfristig agiert
- Es wird zu wenig auf die Bedeutung der Mitarbeiter geachtet



Zw. 800 Karl dem Großen und ca. 1800 Napoleon hat sich die damalige Wirtschaftsleistung, vor allem aus Landwirtschaft und Handwerk, **verdoppelt**.

Zw. 1800 und 1900 hat sich wieder die Wirtschaftsleistung **verdoppelt**, nun kam die **Dampfmaschine** und später das Auto hinzu.



Zw. 1950 und 1975 (25 Jahre) hat sich die Wirtschaftsleistung **verfünffacht**. Start mit Transistoren, dann Mikrochip und Prozessor, darauf baute der PC auf.



S. Wüst

copyright

www.wuest-weiterbildung.com

www.wuest-weiterbildung.com

Copyright B. Wüst

WÜST
WEITERBILDUNG
WTB

Es gilt ständig an zu optimieren

Bereich	Was	Zuständig / Betroffen
Qualität	Produkt / Dienstleistung	Firma / Organisation
Kompetenz	Schulung / Coaching	Personal
Fleiß	Einstellung / Motivation / Können	Personal

2 x ist das **Personal** (Führungskräfte und Mitarbeiter) gefordert
1 x ist die Firma / Organisation gefordert

Was die Wirtschaft veränderte, wie :

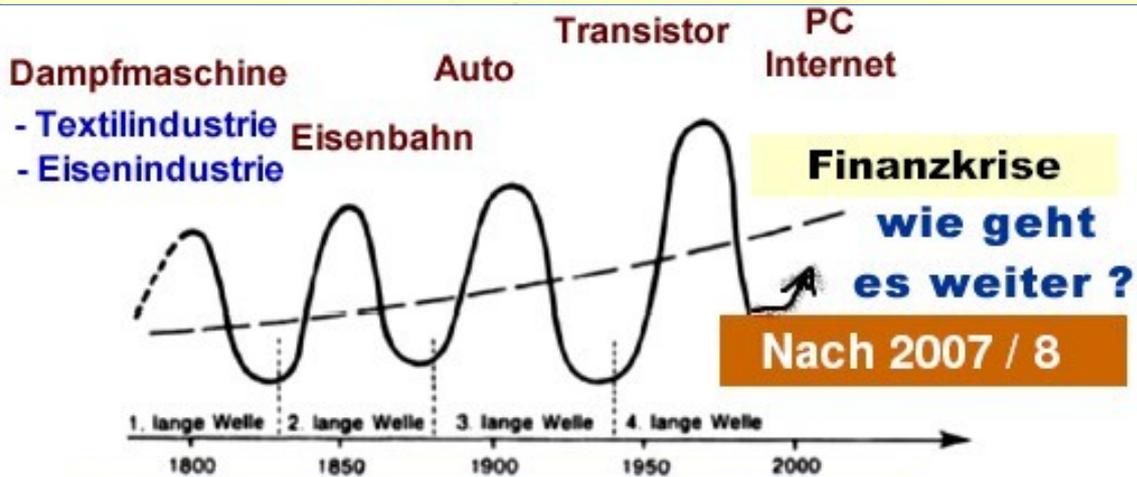
Kriege	Strukturen / Gebiete neu
Dampfmaschine	Automatisierung startet, Arbeitsplätze gehen verloren
Auto 	Mobilität beginnt, Bewegungsräume werden größer
Traktoren	Landwirtschaft wird verändert, Arbeit, Erträge mehr
Computer	Bürowelt und Arbeitswelt ändern sich, Automatisierung
Globalisierung	2/3 der Weltproduktion ist nun in Asien, Märkte verändern sich sehr schnell Preise ändern sich schnell und gravierend Es leidet der Service und die Beratung

Globale Handelsströme

Inter- und intraregionaler Warenhandel 2005 in Milliarden US-Dollar

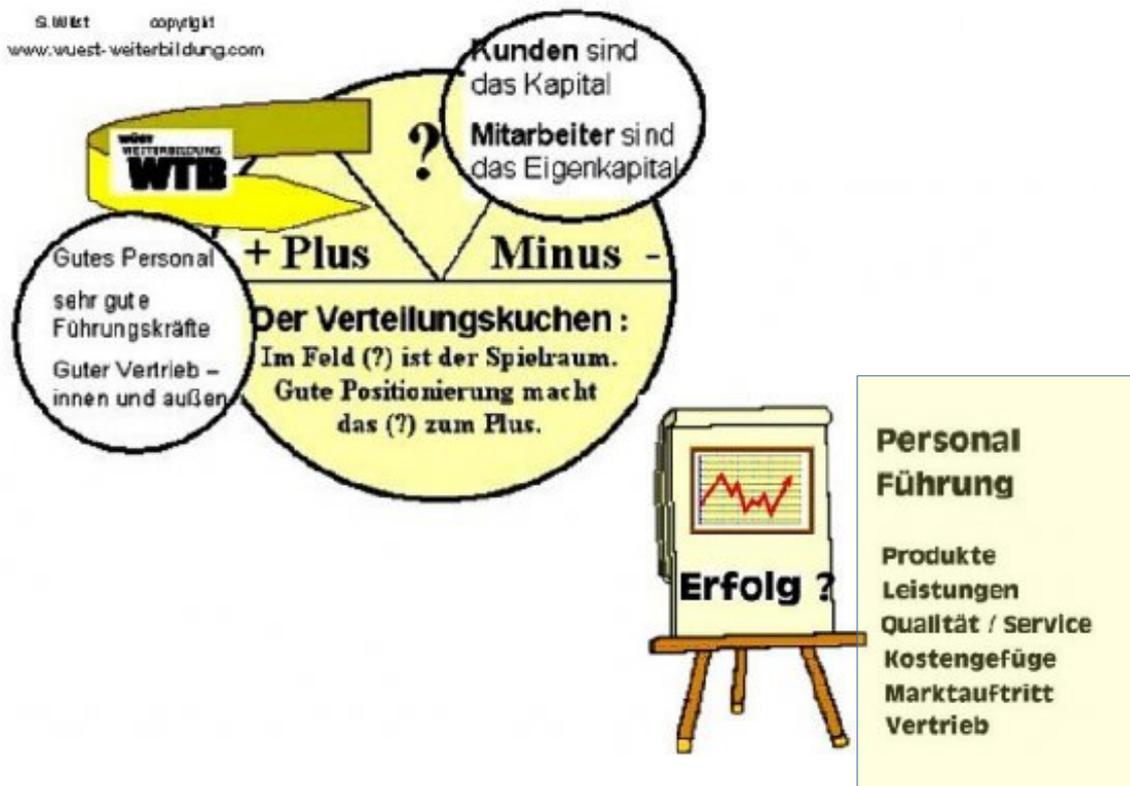


Der wirtschaftliche Aufschwung durch eine neue Technologie begann immer, nachdem das Finanzsystem gerade aus einer Krise kam.



Früher durch Kriege bereinigt, und nun?

© WTB copyright
www.wuest-weiterbildung.com

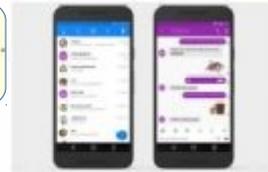


Geschäftsmodelle verändern sich sehr schnell:

Die größte Gefahr für jede Organisation, ob Firma oder eine andere Art ist, **eine veränderte Wirklichkeit wird fehlinterpretiert oder nicht wahrgenommen.**

Beispiele:

SMS war mal ein Geschäftsmodell mit 0,2 € pro SMS. Nun ist eine Nachricht mittels App „kostenfrei.“



IBM, Univac hatten anfangs den **PC** als Spielerei angesehen, und so die Marktführerschaft auf dem IT Sektor abgeben müssen.

Univac gehörte in den 1960er Jahren neben IBM, Burroughs, Scientific Data, Control Data Corporation, General Electric, RCA und Honeywell zu den acht großen Computerfirmen.

**Hier Apple
Lisa 2**



www.wuest-weiterbildung.com

8

Kosten, die man oftmals vergisst :

Welche Kosten stellt bei Ihnen dar?

- Eine Kaffeepause, die um 15 Minuten verlängert wird.
- Die fünfminütige Suche nach einer wichtigen Unterlage.
- Ein unnützes Telefon-Gespräch von 20 Minuten.
- Eine unvorhergesehene Arbeit, die eine halbe Stunde fordert.
- Eine Arbeit von zwei Stunden, die auch Ihr Assistent hätte erledigen können, unter Berücksichtigung der Tatsache, daß er 30% weniger verdient als Sie.

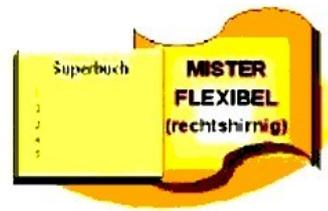
Das Erscheinungsbild der Firma / Organisation, der Person ist wichtig:

**Kundenorientierung,
Mitarbeiterzufriedenheit und klare
Unternehmensziele.**

Es gibt nur einen Chef „den Kunden“.
Er kann jeden in der Firma auf die Straße setzen.
Einfach, indem er sein Geld woanders ausgibt.



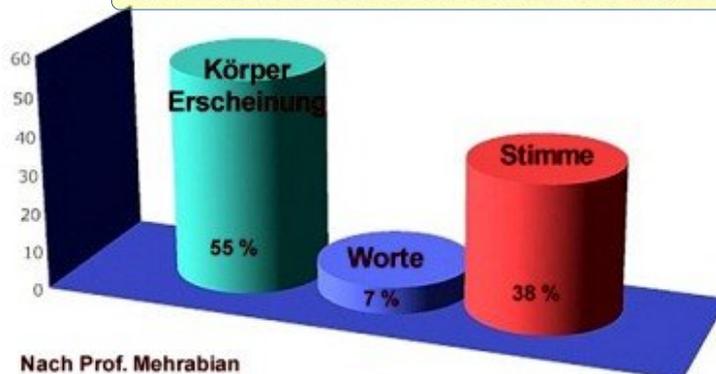
Die Arbeitsweise entscheidet ganz wesentlich über Zeit und Erfolg:



Zeitmanagement

Zeit gewinnen zum Gestalten und Weiterentwickeln.
Mit 20 bis 30 % der Zeit 70 bis 80 % Ergebnisse erzielen.
Welcher Zeittyp sind Sie ? Welcher Ablauf ist für Sie optimal?

Wodurch / Wie Menschen auf andere wirken



Ordnung und ein kontinuierlicher Verbesserungsprozess sind wichtig:

Prinzip:	Die 5 A sind eigentlich nur eine Merkhilfe für die 5 Schritte A ussortieren, A ufräumen, A rbeitsplatz sauber halten, A nordnung zur Regel machen und A lle Schritte wiederholt durchlaufen, die zu einem geordneten Zustand in einem Verantwortungsbereich des Mitarbeiters oder Teams (Arbeitsplätze, Produktionsanlagen und Hilfsmittel) führen.
-----------------	--

Quantitative Ergebnisse	Qualitative Ergebnisse
Reduzierung von Suchzeiten Fehlerreduzierung standardisierung	Steigerung des Verantwortungsbewusstseins erhöhte Transparenz der Abläufe Erhöhen der Arbeits- und Prozesssicherheit Qualitätssteigerung

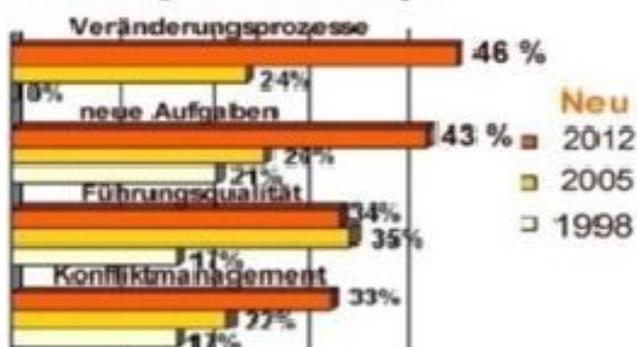
Chancen	Risiken
hohe Mitarbeitereinbindung einfache Handhabung leichte Erlernbarkeit transparenzfördernd Ordnung und Sauberkeit fördert Arbeitsroutine	Gefahr übertriebener Formalisierung der Abläufe evtl. überkorrekte Anwendung nur sinnvoll in Verbindung mit Arbeitsstandards

Erfolg ist selten Zufall:
(S. Wüst)

„Herr Wüst ist durch seine Berufs- und Lebenserfahrung ein wirklicher Helfer um Realitäten zu erkennen und daraus die richtigen, neuen Wege anzugehen.“



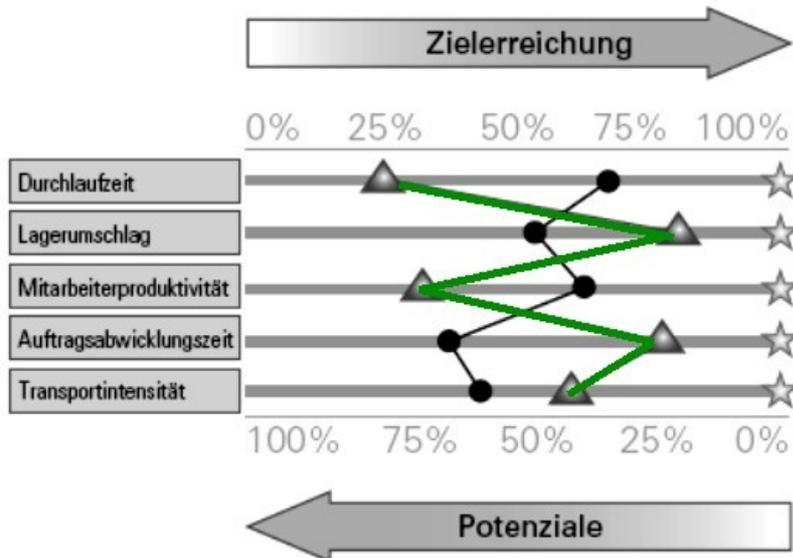
210 befragte Personalmanager



Benchmarking, ein System mit Chancen und Risiken:

Auszug aus einer individuellen Potenzialanalyse
(Benchmark)

WÜST
WEITERBILDUNG
WTB



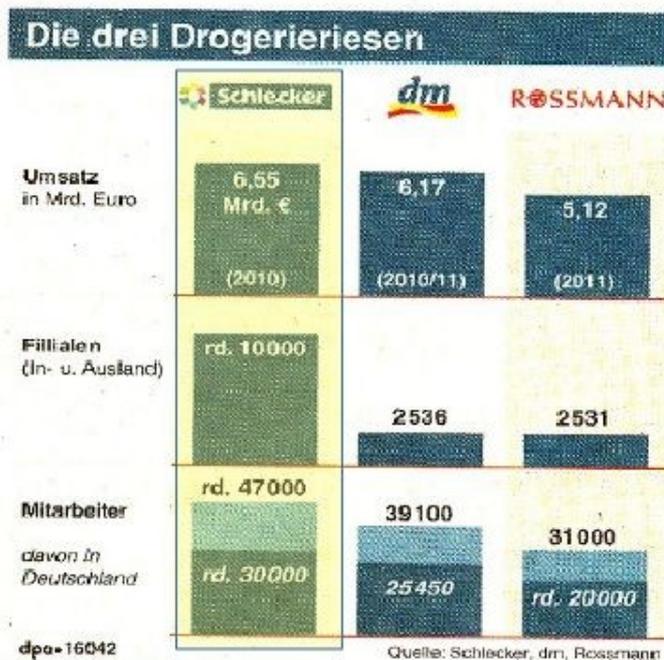
● Durchschnitt vergleichbarer Unternehmen in Oberfranken

★ Best-Practice

Nur angesetztes Beispiel

Thema **Benchmarking**

Unterschiede und Erfolgsgrundlagen erkennen
Beispiel aus 2012 und dem Untergang von Schlecker



Hier könnte man auf den ersten Blick schon die Problematik vermuten.

Schlecker gibt es nicht mehr.

Zu viele Filialen ?

Zu viele Standortkosten?

Hoher Bestand an Mitarbeitern, auf Grund der Filialen?

Bild Quelle Merkur

**2/3 aller Erfolge - Kunden und Personal – ist mit Menschen.
Keiner ist allein erfolgreich - daher Menschenkenntnis - positiv denken.**



**Menschen
Kenntnis**

**„Das Geheimnis des Erfolges ist es,
den anderen zu verstehen.“**

(Henry Ford, amerikanischer Automobil-Pionier, 30.7.1863 – 7.4.1947)

**Die
10 Gebote
des positiven Denkens**



1. Schauen Sie sich die Möglichkeiten immer genau an,
es könnte gut für Sie sein.
2. Lehnen Sie keine Möglichkeit nur ab,
weil nicht Sie dafür das Lob bekommen.
3. Lehnen Sie keine Möglichkeit ab,
nur weil Sie eine andere Vorstellung davon haben.
4. Lehnen Sie keine Idee ab, **nur weil diese schwierig erscheint.**
5. Lehnen Sie keine Möglichkeit oder Idee ab,
nur weil Sie die Gesetze stören.
6. Lehnen Sie keine Möglichkeit oder Idee ab,
nur weil Ihnen im Moment die Möglichkeit zur Umsetzung fehlt.
(Geld, Menschen, Zeit und Energie)
7. Lehnen Sie keine Möglichkeit ab,
nur weil damit auch Konflikte entstehen.
8. Lehnen Sie keine Idee oder Möglichkeit ab,
nur weil Sie im Moment nicht an ein Gelingen glauben.
9. Lehnen Sie keine Idee oder Möglichkeit ab,
nur weil Sie denken es entspricht Ihnen nicht.
10. Lehnen Sie nicht ab, denn alles ist möglich.

Aus der Praxis für die Praxis

www.wuest-weiterbildung.com



Tel. 08784 / 9479-808
Fax: 08784 / 9479-807
Weiterbildung ist Vertrauenssache und erfordert Praxis.

Thema

Themen können auch nach Ihrem Bedarf verändert werden.



Zu den Kosten:

Für einen Workshop mit 5 - 8 Teilnehmern ein Gesamtpreis
Je nach Anforderung Ne 1950,-€ bis 2900,-€
sind bei 8 Teilnehmern 244,-€ bis 350,-€ Ne pro Teilnehmer

Die Säulen für Unternehmenserfolge sind:
Kundenorientierung, Mitarbeiterzufriedenheit und Unternehmensziele

Kunden sind das Kapital - die Mitarbeiter sind das Eigenkapital. Beides ist wichtig. Man benötigt gute Mitarbeiter und eine hervorragende Führungsmannschaft.

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

Wer erfolgreich sein will, muss sich den ständig wachsenden Herausforderungen stellen. Ein Unternehmen lebt von seinen Kunden. Sie sind das Ziel aller Bemühungen.

Workshop/Seminar:

Gute Führung = Erfolge (Können, Wollen, Umsetzen)

Zielgruppe : Führungskräfte und werdende F.

Ihr Vorteil / Nutzen:

Dieser für Führungskräfte (und werdende) konzipierte Workshop, beinhaltet Anforderungen und Möglichkeiten für erfolgreiche Führungsarbeit.



Zu den Kosten:

Für einen Workshop mit 5 - 8 Teilnehmern ein Gesamtpreis
Je nach Anforderung Ne 1950,-€ bis 2900,-€
sind bei 8 Teilnehmern 244,-€ bis 350,-€ Ne pro Teilnehmer

- Inhalte: Gute Führung
• ist vor allem Kommunikation
• ist respektvoller Umgang / Werte
• ist Menschenkenntnis
• ist Selbstkenntnis
• ist Zeitmanagement
• ist Handwerkszeug haben
• ist Führung mit Zielen
• ist Konfliktmanagement
• ist Verhandeln können
• ist Repräsentieren können

Fazit, Konsequenzen für mich ?

Hier finden Sie weitere Kosten-Optimierungs-Reserven:

- 1. Kommunikation zielgerecht
2. Teamarbeit optimieren
3. Konfliktmanagement
4. Lieferanten zu Partnern machen
5. Ziele/Teilziele setzen und umsetzen
6. Vertrieb optimieren
7. mit Verbesserungsgruppen arbeiten
8. Unternehmens-Know-how absichern

- (Gute Kommunikation und Präsentation ist wichtig)
(2/3 des Erfolges ist von Mitarbeitern beeinflusst)
(nicht gelöste Konflikte sind Kostenverursacher)
(Geschäftspartnerschaften aufbauen, aber wie?)
(Situative Führung, Feedbacktechnik)
(ist die Königsdisziplin und immer optimierbar)
(Betriebswissen sichern und umsetzen)
(Management -Toolbox, kennen / können = Zukunft)



Erfolg ist selten Zufall !

Aus der Praxis für die Praxis

www.wuest-weiterbildung.com



Tel. 08784 / 9479-808
Fax: 08784 / 9479-807
Weiterbildung ist Vertrauenssache und erfordert Praxis.

Thema

Themen können auch nach Ihrem Bedarf verändert werden.



Zu den Kosten:

Für einen Workshop mit 5 - 8 Teilnehmern ein Gesamtpreis
Je nach Anforderung Ne 1950,-€ bis 2900,-€
sind bei 8 Teilnehmern 244,-€ bis 350,-€ Ne pro Teilnehmer

Die Säulen für Unternehmenserfolge sind:
Kundenorientierung, Mitarbeiterzufriedenheit und Unternehmensziele

Kunden sind das Kapital - die Mitarbeiter sind das Eigenkapital. Beides ist wichtig. Man benötigt gute Mitarbeiter und eine hervorragende Führungsmannschaft.

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

Wer erfolgreich sein will, muss sich den ständig wachsenden Herausforderungen stellen. Ein Unternehmen lebt von seinen Kunden. Sie sind das Ziel aller Bemühungen.

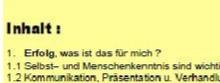
Workshop/Seminar:

Erfolgreiche Führungskraft ?!

Zielgruppe : Führungskräfte und werdende F.

Ihr Vorteil / Nutzen:

Dieser für Führungskräfte (und werdende) konzipierte Workshop, beinhaltet Anforderungen und Möglichkeiten mit Chancen und Risiken, für erfolgreiche Führungsarbeit.



Zu den Kosten:

Für einen Workshop mit 5 - 8 Teilnehmern ein Gesamtpreis
Je nach Anforderung Ne 1950,-€ bis 2900,-€
sind bei 8 Teilnehmern 244,-€ bis 350,-€ Ne pro Teilnehmer

- Inhalt :
1. Erfolg, was ist das für mich ?
1.1 Selbst- und Menschenkenntnis sind wichtig
1.2 Kommunikation, Präsentation u. Verhandlung
1.3 Konfliktmanagement, austreten wird teuer
1.4 Motivation und Selbstmotivation
2. Führung ist Optimierung auf Ziele
2.1 Kreativität und Mitarbeiterbindung
2.2 Problemlösungstechniken
2.3 Entscheidungstechniken
2.4 Respekt (meine Insel / Deine Insel-Modell)
2.5 Führen mit realen Zielen
2.6 Kontrolle mit Fingerspitzengefühl
2.7 Fördern und Fordern in Einklang bringen
2.8 Zeitmanagement optimieren

Fazit, Konsequenzen für mich ?

Hier finden Sie weitere Kosten-Optimierungs-Reserven:

- 1. Kommunikation zielgerecht
2. Teamarbeit optimieren
3. Konfliktmanagement
4. Lieferanten zu Partnern machen
5. Ziele/Teilziele setzen und umsetzen
6. Vertrieb optimieren
7. mit Verbesserungsgruppen arbeiten
8. Unternehmens-Know-how absichern

- (Gute Kommunikation und Präsentation ist wichtig)
(2/3 des Erfolges ist von Mitarbeitern beeinflusst)
(nicht gelöste Konflikte sind Kostenverursacher)
(Geschäftspartnerschaften aufbauen, aber wie?)
(Situative Führung, Feedbacktechnik)
(ist die Königsdisziplin und immer optimierbar)
(Betriebswissen sichern und umsetzen)
(Management -Toolbox, kennen / können = Zukunft)



Erfolg ist selten Zufall !

Führung – Kommunikation – Konfliktmanagement - Zeitmanagement

Aus der Praxis für die Praxis

www.wuest-weiterbildung.com



Tel. 08784 / 9479-808
Fax: 08784 / 9479-807
Weiterbildung ist Vertrauenssache und erfordert Praxis.

Thema

Unternehmen verlieren ca. 85 Arbeitstage pro Jahr (in Czepin) durch Managementfehler und schlechte Kommunikation.

Themen können auch nach Ihrem Bedarf verändert werden.

Die Säulen des Unternehmenserfolgs sind:
Kundenorientierung, Mitarbeiterzufriedenheit und Unternehmensziele

Kunden sind das Kapital - die Mitarbeiter sind das Eigenkapital. Beides ist wichtig. Man benötigt gute Mitarbeiter und eine hervorragende Führungsmannschaft.

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

Wer erfolgreich sein will, muss bereit sein, sich den ständig wachsenden Herausforderungen zu stellen. Ein Unternehmen lebt von seinen Kunden. Sie sind das Ziel aller Bemühungen.

Workshop/Seminar:

Kommunikation

Zielgruppe : Führungskräfte und werdende F.

Ihr Vorteil / Nutzen:

Leistungsfähigkeit, Arbeitsfreude, Erfolge
Über 90% aller Mitarbeiter in deutschen Unternehmen, so eine Studie, machen ihre Leistungsbereitschaft in erster Linie davon abhängig, wie gut das Verhältnis und die Verbindung zu ihrem direkten Vorgesetzten ist.

Inhalt :

- 1. Was ist und wie verläuft Kommunikation?
1.1 Wie sehe ich mich wahrgenommen.
1.2 Wege der Kommunikation
1.3 Ich-Ebenen und deren Bedeutung
2. Aufbau und Ablauf von Vortrag / Präsentation
2.1 Die ersten 10 Sekunden sind wichtig
2.2 Hilfsmittel einsetzen wie, und warum diese ?
2.3 Merker und Appelle, Bedeutung
2.4 Respekt (meine Insel / Deine Insel-Modell)
2.5 Vertrauen durch gute Kommunikation
2.6 Mit WIN / WIN zur Geschäftspartnerschaft
2.7 Wer gut kommuniziert führt erfolgreicher
2.8 Reflexion

Fazit, Konsequenzen ?

Hier finden Sie weitere Kosten-Optimierungs-Reserven:

- 1. Kommunikation zielgerecht
2. Teamarbeit optimieren
3. Abfälle, Gestaltungen verbessern
4. Konfliktmanagement
5. Lieferanten zu Partnern machen
6. Ziele/Teilziele setzen und umsetzen
7. Vertrieb optimieren
8. mit Verbesserungsgruppen arbeiten
9. Unternehmens-Know-how sichern

- (Gute Kommunikation und Präsentation ist wichtig)
(2/3 des Erfolges ist von Mitarbeitern beeinflusst)
(Problemlösungstechniken, Entscheidungstechniken)
(nicht gelöste Konflikte sind ein Kostenverursacher)
(Geschäftspartnerschaften aufbauen, aber wie?)
(Situative Führung, Feedbacktechnik)
(ist die Königsdisziplin und immer optimierbar)
(Betriebswissen sichern und umsetzen)
(Management -Toolbox, kennen / können = Zukunft)



Erfolg ist selten Zufall !

Aus der Praxis für die Praxis

www.wuest-weiterbildung.com



Tel. 08784 / 9479-808
Fax: 08784 / 9479-807
Weiterbildung ist Vertrauenssache und erfordert Praxis.

Thema

Themen können auch nach Ihrem Bedarf verändert werden.



Zu den Kosten:

Für einen Workshop mit 5 - 8 Teilnehmern ein Gesamtpreis
Je nach Anforderung Ne 1950,-€ bis 2900,-€
sind bei 8 Teilnehmern 244,-€ bis 350,-€ Ne pro Teilnehmer

Die Säulen für Unternehmenserfolge sind:
Kundenorientierung, Mitarbeiterzufriedenheit und Unternehmensziele

Kunden sind das Kapital - die Mitarbeiter sind das Eigenkapital. Beides ist wichtig. Man benötigt gute Mitarbeiter und eine hervorragende Führungsmannschaft.

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

Wer erfolgreich sein will, muss sich den ständig wachsenden Herausforderungen stellen. Ein Unternehmen lebt von seinen Kunden. Sie sind das Ziel aller Bemühungen.

Workshop/Seminar:

Konfliktmanagement

Zielgruppe : Führungskräfte und werdende F.

Ihr Vorteil / Nutzen:

Dieser für Führungskräfte (und werdende) konzipierte Workshop, beinhaltet Anforderungen und Möglichkeiten für erfolgreiche Führungsarbeit bei Konflikten.



Zu den Kosten:

Für einen Workshop mit 5 - 8 Teilnehmern ein Gesamtpreis
Je nach Anforderung Ne 1950,-€ bis 2900,-€
sind bei 8 Teilnehmern 244,-€ bis 350,-€ Ne pro Teilnehmer

- Inhalte: Konflikte
• sind immer möglich
• sind unterschiedlich (Menschen)
• werden unbeeilbar ständig teuer
• Zusammenhänge und Gefahren
• erkennen und bearbeiten, wie ?
• gefährden Zusammenarbeit
• erfordern respektvollen Umgang
• sind auch Chancen
• sind nach der Beendigung eredit

Fazit, Konsequenzen für mich ?

Hier finden Sie weitere Kosten-Optimierungs-Reserven:

- 1. Kommunikation zielgerecht
2. Teamarbeit optimieren
3. Konfliktmanagement
4. Lieferanten zu Partnern machen
5. Ziele/Teilziele setzen und umsetzen
6. Vertrieb optimieren
7. mit Verbesserungsgruppen arbeiten
8. Unternehmens-Know-how absichern

- (Gute Kommunikation und Präsentation ist wichtig)
(2/3 des Erfolges ist von Mitarbeitern beeinflusst)
(nicht gelöste Konflikte sind Kostenverursacher)
(Geschäftspartnerschaften aufbauen, aber wie?)
(Situative Führung, Feedbacktechnik)
(ist die Königsdisziplin und immer optimierbar)
(Betriebswissen sichern und umsetzen)
(Management -Toolbox, kennen / können = Zukunft)



Erfolg ist selten Zufall !

aus der Praxis für die Praxis

www.wuest-weiterbildung.com

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 !

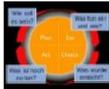
Wer erfolgreich sein / bleiben will, muss bereit sein, sich den ständig wachsenden Herausforderungen zu stellen. Ein Unternehmen lebt von seinen Kunden. Sie sind das Ziel aller Bemühungen. Es gilt Kernkompetenzen des Unternehmens zu sichern und damit die Zukunft zu gestalten. Eine gute Führung und Strategie sind dabei ganz wesentlich.

WEB-Seite: www.wuest-weiterbildung.com

Workshop/Seminar: KVP - Kont. Verbess. Prozess

E-Mail: info@wuest-weiterbildung.com

Ihr Vorteil / Nutzen: KVP - Handvorteil und System verstehen und umsetzen können.



- Inhalt: 1. Was soll / kann verbessert werden? (Konzept beschreiben) 2. Ist-Zustand und Soll-Zustand anhand von Kennzahlen / Fakten beschreiben. 3. Probleme beschreiben und bewerten (Möglichkeit pro Zeitstrahl oder Objektzahl: Angebotszeit, Auftragszeit, Reklamations, 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 verankern (Wer tut was bis wann?) und Ressourcen bilden 11. Maßnahmen umsetzen und überprüfen. Weitere Maßnahmen ableiten und wieder in den Zeitstrahl einbringen. Dauer: 1 Tag. Voraussetzungen sind bei Inhouse abzustimmen. Kosten: Bitte anfragen.

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

Zielgruppe: Führungskräfte

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 Wettbewerbsfähigkeit, durch die entstehenden Kosten vergeudet.

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

Management-Tools, kennen / können = Zukunft!

Tel. 08764 / 9479-606

Weitere Themen:

Möglichkeiten:

Seminare

Workshop

Coaching

Beratung

Impulsreferate

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 Verbesserungsgruppen arbeiten (Betriebswissen sichern und umsetzen)

9. Unternehmens-Know-how sichern (Management-Toolbox, kennen / können = Zukunft)

aus der Praxis für die Praxis

www.wuest-weiterbildung.com

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, 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.

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 Wettbewerbsfähigkeit, durch die entstehenden Kosten vergeudet.

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

Management-Tools, kennen / können = Zukunft!

Workshop/Seminar:

Verkaufs - Innendienst eine Visitenkarte zum Kunden

Zielgruppe: VK - Innendienst

Ihr Vorteil / Nutzen:

Erfolge ermöglichen und absichern.

Inhalt:

Kunden begeistern und behalten

Bedeutung / Grundlegendes zur Kommunikation / Konfliktituationen / zuhören - hinein - fragen / Kunden über Fragen zum Nutzen führen / Kunden begeistern und behalten

Der aktive Innendienst

Ziel ist eine - WIN / WIN - Situation - für das Unternehmen und den Kunden / Aufgabe als Beziehungsmanager / Innen- und Außendienst / Können - Wollen - Umsetzen / Angebotswesen und Möglichkeiten für Anreize

Praxisfälle:

Fallbeispiele, die eine einfache und wirkungsvolle Umsetzung verdeutlichen

Fazit: Konsequenzen, wie umsetzbar?

Weiter Möglichkeiten als

Seminar

Workshop

Coaching

Beratung

Impulsreferate

Hier befinden sich 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, 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)

Verkauf ist die Königsdisziplin – ohne Kunden keine Firma -

aus der Praxis für die Praxis

www.wuest-weiterbildung.com

Die Säulen des Unternehmenserfolges:

Kundenorientierung, Mitarbeiterzufriedenheit und Unternehmensziele



Tel. 08764 / 9479-606

Fax. 08764 / 9479-607

WEB Seite: www.wuest-weiterbildung.com

E-Mail: info@wuest-weiterbildung.com

Weiterbildung ist Vertrauenssache und erfordert Praxis.

Wer künftig erfolgreich sein 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. Die geeignete Führung und Strategie sind dabei ganz wesentlich.

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

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?

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

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?

• Marktlage? • Auftragssituation? • Ziele / Wünsche / Planungen? • Möglichkeiten zum Ausgleichen von Schwankungen? • Was wird bereits genutzt? • Die eigene Toolbox finden?

Workshop / Seminar:

Vertrieb / Verkauf optimieren

Ihr Vorteil / Nutzen:

Strategie optimieren, über Verständnis

• Kunden sind das Ziel. • Es gibt nur einen Chief – den Kunden. • Wenn er wo anders kauft ist alles aus.

Inhalt:

Kunden:

• Stellung zum Kunden

• Was Kunden stört

• Was Kunden wollen

Menschen sind die Handelnden:

• Sichtweisen

• Kommunikation

• Konflikte (Reklamation / Chance?)

• Präsentation

Toolbox für den Eigenbedarf, kann sein:

• Chance / Risiko (Stärken / Schwächen)

• BSC – die ausgewogene Technik

• Portfolio zur Absicherung

• SWOT zur Verdeutlichung

• Nutzwertanalyse zur Entscheidung

• Berichts- / Kontrollwesen

• Die Gedankenschmiede

Dauer: 1 Tag von 9.00 bis 17.00

Voraussetzungen sind bei Inhouse abzustimmen.

Kosten: Im Vergleich zum Nutzen unbedeutend. Bitte anfragen.

Möglichkeiten:

Beratung

Seminare

Workshop

Coaching

Impulsreferate

Eventmarketing

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 Verbesserungsgruppen arbeiten (Betriebswissen sichern und umsetzen)

9. Unternehmens-Know-how sichern (Management-Toolbox, kennen / können = Zukunft)



Aus der Praxis für die Praxis

Kunden sind das Kapital

Mitarbeiter sind das Eigenkapital

Führungskräfte sind Leitbilder

Erfolg erfordert WOLLEN

Prioritäten werden zum Problem?

- wichtiges, dringliches und effektive
- wichtig = Ziel und Erfolg
- dringlich = zeitorientiert

Thema Workshop

Zielsetzung:

Teilnehmer:

Inhalt:

Viel Praxis und moderne Didaktik: Überzeugend und einprägsam. Über klare Darstellungen zur Einsicht und Umsetzung gelangen.

Kurzprofil Referent SW Nach dem Techn. Studium, vom Produkt-Promotor, zum Bereichsleiter, zum Mi-Geschäftsführer, zum eigenen Unternehmen, viel reale Praxiserfahrung.

Kernkompetenzen von SW Konfliktmanagement, vom Team zum Hochleistungs-Team, erfolgreicher Verkäufer, Unternehmensstrategie, Führungsstilentwicklung, Kommunikation, Coaching.



Zeit:

1 Tag

Die notwendigen Voraussetzungen sind bei Inhouse abzustimmen.

Kosten:

bitte anfragen

um gezielt Ihren realen Bedarf erkennen und umsetzen zu können

Telefon:

08764 / 9479-606

E-Mail:

info@wuest-weiterbildung.com

Weiterbildung ist Vertrauenssache und erfordert Praxis, nicht nur Theorie. Lebenserfahrung und Praxis in der Umsetzbarkeit.

Wege zum Erfolg

R	Realismus	Möglichkeiten prüfen und stärken
O	Organisation	Wege zum Ziel aufbauen
A	Autonomie	sich nicht abhängig machen
D	Denken	und handeln – Nutzen erkennen
M	Manifestieren	gutes und bewährtes festigen
A	Auswirkungen	abwägen – Chancen und Risiken beachten
P	Perfektionieren	an sich ständig weiterarbeiten

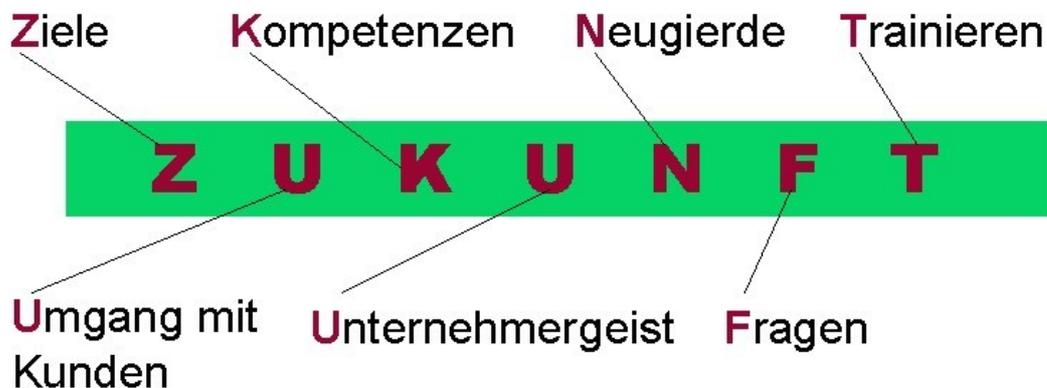
www.wuest-weiterbildung.com

-

Praxis für die Praxis

wüst
WEITERBILDUNG
WTB

Kunden sind das Kapital und die Mitarbeiter das Eigenkapital eines Unternehmens
Unternehmererfolge sind zu 2/3 von den Mitarbeitern geprägt



Machen Sie sich selbst ein Bild von Ihrer aktuellen Situation:

Wie zukunftsfähig ist unser Unternehmen?	Punkte		
	0 (fehlt)	2 (teilweise)	5 (vorhanden)
Wir verfügen über gemeinsam definierte Grundwerte die von den Mitarbeitern durch Regeln und Gebote nach innen und außen gelebt werden.(Leitbild)			
Es gilt mehr und mehr mit den richtigen Kunden zu wachsen. Wichtig ist eine detaillierte Kundenanalyse . Inhalte sind u.a. Umsatz-/Gewinnanteil,(A, B, C-Kunden) Entscheidungskriterien pro Zielgruppe, Risiken, Maßnahmen und Möglichkeiten.			
Wir sind in der Lage, unsere Alleinstellungsmerkmale (Mehrwert) herauszustellen und zu halten.			
Wir verfügen über eine bewährte und erfolgreiche Methode zur Favorisierung von Investitionen und Projekten .			
Im Verkauf nutzen wir die neuesten Erkenntnisse in den Phasen 1.) PRE SALE, 2.) SALE, 3.) AFTER SALE			
Wir führen Kunden-, Lieferanten- und Mitarbeiter-Zufriedenheits-Analysen durch			
Zielvereinbarungen sind bei uns eine Selbstverständlichkeit			
Unsere Mitarbeiter sind bei uns in der Rolle der Mitunternehmer und werden gefördert.			
Wir verfügen über ein Strategie-Papier und erreichen damit auch in die Herzen und Köpfe unserer Mitarbeiter.			
Wir sind erfolgreich bei der Auswahl und Entwicklung von Mitarbeitern			
Wir wissen, wie man Schwachstellen ermittelt und beseitigt			
Wir sind eine lernende Organisation und lösen unsere Aufgaben im Team .			

Ihre erreichte Punktzahl ist:

maximal 60 Punkten

Wir empfehlen Ihnen:

Bei 50 und mehr Punkten:

Sie sind gut vorbereitet, trotzdem empfehlen wir am Ball zu bleiben.

Bei weniger als 50 Punkten: Wir empfehlen Ihnen sofort - Maßnahmen zur Steigerung der Wettbewerbs- und Zukunftsfähigkeit Ihres Unternehmens, umso mehr, je niedriger Ihre Punktzahl ist.

Aus der Praxis für die Praxis



Was sind Sie bereit zu tun um erfolgreich/er zu sein ?

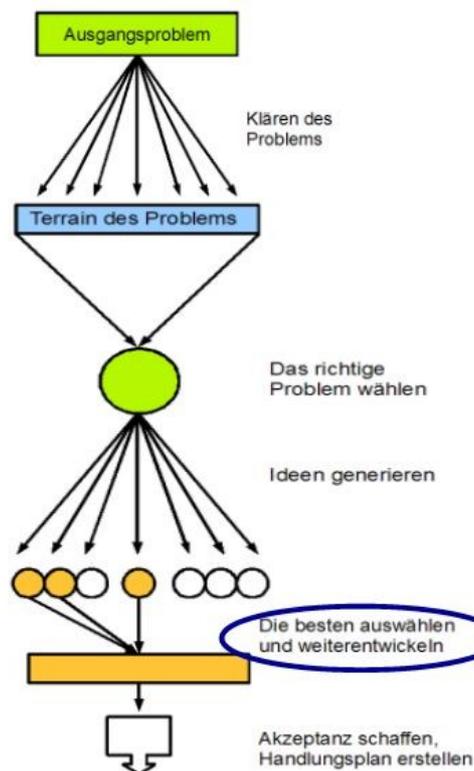


Erfolg erfordert **WOLLEN**

Es geht eigentlich immer um die richtigen Fragestellungen

um zerlegen und Zusammenfügen.

UND Kommunizieren!



Projektvorschläge

Erster Filter:
Projektauswahl

Zweiter Filter:
Priorisierung

Dritter Filter:
Stopp/Go von Projekten

Mein Angebot: Praxis für die Praxis – Erfahrung zu Ihrem Nutzen.
www.wuest-weiterbildung.com

Wichtig für Erfolge sind ein gutes Zusammenspiel aller Funktionen. Personal u. Führung brauchen Klasse und gute Zusammenarbeit. Personalführungsqualität kann zu 15% bis 45% die Kosten-Effektivität verbessern.

Mein Angebot/Anspruch ist, mit Ihnen - für Sie / Ihr Unternehmen / Ihre Organisation - Lösungen zur Verbesserung / Optimierung zu finden und umzusetzen. **Ich suche mit Ihnen nach Lösungen,** bei denen vor allem das Unternehmen/Organisation zukunftsweisend gestärkt wird.

Alles hat Konsequenzen. Wer das Potential seiner Mitarbeiter und Führungskräfte nutzen kann, wird vorne dabei sein.

Schulungen, Beratung, Coaching und Impulsvorträge:

