

Leistungsarten

- | | |
|------------------------------------|--|
| ▶ Online-Seminare | Unseren ausführlichen Leistungskatalog mit 1 Seite pro Titel erhalten Sie auf Anfrage. |
| ▶ Beratung & Coaching | |
| ▶ Workshops & Trainings | Die Online-Variante ist für die meisten Titel verfügbar und bevorzugt. |
| ▶ Vorträge & Infotage | |

Unternehmensentwicklung – interne Wertschöpfung

Organisationsentwicklung

- ▶ **Entscheidungsfindung & -vermittlung (EFV)** – fundiert und tragfähig
- ▶ **Management 360°** – ganzheitliche Führung von Organisationseinheiten
- ▶ **Die Prozess-Brille aufsetzen** – den Blick für betriebliche Abläufe schärfen
- ▶ **Systematische Komplexitätsreduktion** – der "versteckte Euro"
- ▶ **Online-Mitarbeiterbefragungen** – Konzeption und Umsetzung durch HMC
- ▶ **Internes Kommunikationssystem (IKS)** – Kanäle, Strukturen, Prozesse
- ▶ **Weiterbildungssystematik (WBS)** – 50 Erfolgsfaktoren und Denkanstöße
- ▶ **Employer Branding** – Optimierung Ihres Arbeitgeber-Image
- ▶ **Change Management** – Änderungsprojekte sensibel steuern
- ▶ **Unternehmenskrisen** – bewältigen und gestärkt aus ihnen hervorgehen
- ▶ **Wissensmanagement** – wertvolles Know-how bündeln und ausschöpfen
- ▶ **Innovationsmanagement** – Markttrends in Umsatzpotenzial verwandeln

Personalmanagement

- ▶ **Personalführung** – Delegation, Motivation, Kommunikation
- ▶ **Standortübergreifend führen** – Teambuilding & Kommunikationsmodelle
- ▶ **Personalgespräche** – Typen, Ziele, Aufbau, Ablauf
- ▶ **Personalentwicklung** – Prinzipien, Systematik, Instrumente
- ▶ **Leistungsbewertung** – Zielvereinbarungs- und Prämiensysteme
- ▶ **Teamaufbau & -entwicklung** – Rollen, Gruppendynamik, Kommunikation

Methodenkompetenzen & Softskills

- ▶ **Schriftlicher Ausdruck** – Formulierung, Prägnanz, Struktur, Korrektheit
- ▶ **Konfliktmanagement** – Kritik konstruktiv geben und annehmen
- ▶ **Verhandlungsmanagement** – vom Kompromiss zum Konsens



- ▶ **Kommunikation** – Argumentation, Einwandsbehandlung, Smalltalk
- ▶ **Vortragsmanagement** – Grundlagen und videogestütztes Praxistraining
- ▶ **Meeting-Management** – effizient tragfähige Ergebnisse erzeugen
- ▶ **Zeit- & Selbstmanagement** – Regie über den Alltag zurückerobern
- ▶ **Train-the-Trainer** – Strukturen, Instrumente, Softskills
- ▶ **Selbst- & Fremdbild abgleichen** – Diskrepanzen erkennen und auflösen

Fachkompetenzen & IT

- ▶ **BWL-Basiswissen** – kaufmännisches Denken und Handeln
- ▶ **Projektmanagement** – Modelle, Methoden, Softskills, Tools
- ▶ **Projektmarketing (PMk)** – Projektdaten erfassen, verdichten, vermitteln
- ▶ **Crashkurs IT-Hintergrundwissen** – IT-Konzepte und -Fachbegriffe verstehen
- ▶ **Crashkurs IT-Fortgeschrittenen-Wissen** – "Upgrade" für Ihre IT-Kenntnisse
- ▶ **Crashkurs Software-Knowhow** – Funktionsweise, Entwicklung, Beherrschbarkeit
- ▶ **Künstliche Intelligenz 360°** – Überblick, Ausblick und die größten Irrtümer
- ▶ **Software-Investitionen ohne Reue** – Sicherheit bei Anschaffung und Anpassung
- ▶ **IT-Prozessmanagement** – Software als Spiegelbild optimierter Geschäftsprozesse

Markterschließung – externe Wertschöpfung

Marketing & Vertrieb

- ▶ **Marktpositionierung** – USP's, Zielgruppen, Konkurrenzanalyse
- ▶ **Ihre Unternehmens-PPT (UCP)** – universell, praktikabel, konsistent
- ▶ **Partner- & Lieferantenmanagement** – Auswahl, Steuerung, Bewertung
- ▶ **Kunden- & Auftragsgewinnung** – Erfolg durch Systematik: die "7S"
- ▶ **Projekt-implizite Akquise (PIA)** – Folgeaufträge aus dem Projekt heraus
- ▶ **Verkaufsgespräche** – Emotionen ansprechen, Argumente liefern
- ▶ **Angebotsoptimierung** – strukturell, inhaltlich, sprachlich, juristisch
- ▶ **Messe-Coaching & -Check** – Crashkurs und Feedback für Ihr Standpersonal

Kundenbetreuung & -bindung

- ▶ **Kundenbeziehungsmanagement** – CRM 360°
- ▶ **Kundenkommunikation** – persönlich, telefonisch, per E-Mail
- ▶ **Beschwerdemanagement** – schwierige Kundengespräche führen
- ▶ **Grenzen der Kundenorientierung** – Rentabilität, Respekt, Risiken
- ▶ **Online-Kundenbefragungen** – Konzeption und Umsetzung durch HMC