Konkrete Ansätze für eine erfolgreiche Veränderung

Strategie fokussieren

Die **Strategie fokussieren** (z.B. Balanced Scorecard)

Strategierelevanz des Projektportfolios prüfen

Was wirklich funktioniert: **Lernen von Spitzenleistungen** in Wirtschaft, Sport, Kunst und Wissenschaft

Intensiv-Klausuren Arbeitswochen anstelle von Projekten

Verkaufskraft stärken

Die **effektive Verkaufszeit steigern**: 60 – 70% der Beraterzeit im Verkauf

Verkaufszeit mit Terminen füllen, Leistungsbandbreiten reduzieren

Multikanal: **Online Marketing** als Vertriebsweg etablieren

Individuelle Betreuungskonzepte und **Entwicklungsplanung** für Top-Kunden

Offensive Vertriebsplanung Controlling als Führungsprozess

Den Wandel schaffen

Veränderungsstrategie
Aufbau und Coaching von Leading Teams
3-Ebenen-Dialog
Kultur & Systeme

Effektiver führen

Leistungssteigerung ohne Überforderung

Führungskräfte als **Trainer und Coaches** etablieren

Führung **konkret organisieren**: klare Aufgaben, sieben bewährte Instrumente und Führungssysteme

Individuelle Potenziale messen: Verkauf, Management, soziale Kompetenz

Praxis-Coaching und Arbeitszeitoptimierung

Effizienz steigern

Arbeitsabläufe vereinfachen und Schnittstellen optimieren

Praktische Umsetzung vor Ort sicherstellen und persönliche Arbeitsorganisation optimieren

Kontinuierliche Verbesserung etablieren: Fehler beheben und daraus lernen, Fehlerquoten reduzieren

Bürokratie abbauen und **Kosten senken**