



TREUCOR

Unternehmensberatung

Managen – Kommunizieren - Verkaufen

Wir fördern unternehmerische Kernkompetenzen

Vision, Ziele, Begeisterung

Aufgabenstellung: Visionen und Ziele sind auf der Strecke geblieben. Mensch und Unternehmen sollen sich wieder positiv und gesund entwickeln.

Lösungsansätze: Problemerkennungsmatrix. Persönliche Bedürfnispyramide. Coaching für die Chefetage. Systemische Strategieaufstellung. Zukunftsforschung. Umsetzungsplan.

Unternehmensstrategie, Kommunikation

Aufgabenstellung: Externe und interne Störfaktoren (z.B. Wettbewerbsdruck, zu langsame interne Abläufe, Konflikte) behindern eine optimale Aufstellung am Markt.

Lösungsansätze: Drei-Tages-Verbesserungsanalyse. USP-Programme. Geschäftsplan-Entwicklung. Strategie-Entwicklung für neue Produkte und Märkte. Mediation. Kommunikationstraining.

Führung und Personalentwicklung

Aufgabenstellung: Zeit- und Arbeitsdruck in der Chefetage. Defizite beim Informationsfluss und Miteinander.

Lösungsansätze: Selbst- und Zeitmanagement. Ablaufanalyse und -verbesserung. Anforderung und Können im Einklang. Teamtraining. Konflikte konstruktiv nutzen. Innovative Stellenbeschreibungen. Mitarbeiterbeurteilung. Personal-Entwicklungs-Systeme.

Verkauf, Kundenorientierung

Aufgabenstellung: Umsatzrückgang. Zu viel Arbeit – zu wenig neue attraktive Kunden. Der Kundennutzen steht nicht auf allen Ebenen und in allen Prozessen im Vordergrund. Akquisition und Verkauf sind nicht erfolgreich genug.

Lösungsansätze: Nutzenargumente für den Vertrieb. Ergebnisorientierte Vergütung. Motivationstraining für Verkäufer. Rhetorik und Präsentation als Basis-Kompetenzen. Neukunden-Akquisition durch Kooperationsentwicklung.