

Leistungsarten

- ▶ Beratung & Umsetzung
- ▶ Seminare & Trainings
- ▶ Webinare & Online-Kurse
- ▶ Coaching & Begleitung
- ▶ Vorträge & Infotage

Unseren ausführlichen Leistungskatalog mit 1 Seite pro Titel erhalten Sie auf Anfrage.

Die Webinar-Variante ist für die meisten unserer Schulungstitel wählbar.

Unternehmensentwicklung – interne Wertschöpfung

Organisationsentwicklung

- ▶ Entscheidungsfindung & -vermittlung (EFV) – fundiert und tragfähig
- ▶ Entscheidungsvorlagen (EV) – professionelle Zuarbeit für Entscheider
- ▶ Management 360° – ganzheitliche Führung von Organisationseinheiten
- ▶ Denk-Fallen – die 25 verbreitetsten Logikfehler im Management
- ▶ Geschäftsprozesse – Analyse, Strukturierung, Optimierung
- ▶ Die Prozess-Brille aufsetzen – den Blick für betriebliche Abläufe schärfen
- ▶ Systematische Komplexitätsreduktion – der "versteckte Euro"
- ▶ 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
- ▶ Vorschlagswesen – der konkrete Weg zur "Lernenden Organisation"
- ▶ Wissensmanagement – wertvolles Know-how bündeln und ausschöpfen
- ▶ Innovationsmanagement – Markttrends in Umsatzpotenzial verwandeln
- ▶ Online-Mitarbeiterbefragungen – Konzeption und Umsetzung durch HMC

Personalmanagement

- ▶ Personalführung – Delegation, Motivation, Kommunikation
- ▶ Standortübergreifend führen – Teambuilding & Kommunikationsmodelle
- ▶ Personalgespräche – Typen, Ziele, Aufbau, Ablauf
- ▶ Gesundheitsgerechtes Führen – Balance zwischen Fordern und Fördern
- ▶ Personalentwicklung – Prinzipien, Systematik, Instrumente
- ▶ Leistungsbewertung – Zielvereinbarungs- und Prämiensysteme
- ▶ Teamaufbau & -entwicklung – Rollen, Gruppendynamik, Kommunikation
- ▶ Kompakt-Assessments – Eignungstests für Fach- und Führungskräfte

Methodenkompetenzen & Softskills

- ▶ Analysen & Konzepte – fokussierte Strukturierung mit 360°-Blick
- ▶ Perspektivwechsel – Entscheider verstehen, Entscheidungen mittragen
- ▶ Konfliktmanagement – Kritik konstruktiv geben und annehmen
- ▶ Verhandlungsmanagement – vom Kompromiss zum Konsens
- ▶ Schriftlicher Ausdruck – Stil, Struktur, Grammatik, Rechtschreibung



- ▶ **Kommunikation** – Argumentation, Einwandsbehandlung, Smalltalk
- ▶ **Rhetorik & Körpersprache** – videogestütztes Praxistraining
- ▶ **Ad-hoc-Formulierungsservice von HMC** – für Mails, Briefe, Broschüren
- ▶ **Meeting-Management** – effizient tragfähige Ergebnisse erzeugen
- ▶ **Zeit- & Selbstmanagement** – Regie über den Alltag zurückerobern
- ▶ **Individual-Coaching** – Potenziale heben, Orientierung geben
- ▶ **Train-the-Trainer** – Strukturen, Instrumente, Softskills
- ▶ **Selbst- & Fremdbild abgleichen** – Diskrepanzen erkennen und auflösen

Fachkompetenzen

- ▶ **BWL Basiswissen** – kaufmännisches Denken und Handeln
- ▶ **Projektmanagement** – Modelle, Methoden, Softskills, Tools
- ▶ **Projektmarketing (PMk)** – Projektdaten erfassen, verdichten, vermitteln
- ▶ **Fragebogen-Erstellung** – Prinzipien, Techniken, Fallstricke
- ▶ **Software-Systeme** – Unterstützung bei Auswahl und Einführung
- ▶ **Crashkurs IT-Hintergrundwissen** – Schlagwörter und Fachbegriffe verstehen
- ▶ **PowerPoint-Präsentationen** – Erstellung und Darbietung
- ▶ **Ad-hoc-PPT-Optimierungsservice von HMC** – Optik, Sprache, Aufbau

Markterschließung – externe Wertschöpfung

Marketing & Vertrieb

- ▶ **Marktpositionierung** – USP's, Zielgruppen, Konkurrenzanalyse
- ▶ **Marketing** – Ihr Instrumenten-Mix zur Außendarstellung
- ▶ **Ihre Unternehmens-PPT (UCP)** – universell, praktikabel, konsistent
- ▶ **Homepage-Kickoff** – von Beratung bis "schlüsselfertige" Übergabe
- ▶ **Partner & Lieferanten** – Auswahl, Steuerung, Bewertung
- ▶ **Kunden- & Auftragsgewinnung** – Erfolg durch Systematik: die "7S"
- ▶ **Projekt-implizite Akquise (PIA)** – Folgeaufträge aus dem Projekt heraus
- ▶ **Multimediale Kaltakquise** – Kontakte schaffen über Xing & Co.
- ▶ **Verkaufsgespräche** – Emotionen ansprechen, Argumente liefern
- ▶ **Angebotsoptimierung** – strukturell, inhaltlich, sprachlich, juristisch
- ▶ **Messe-Coaching & -Check** – Crashkurs und Feedback für Ihr Standpersonal
- ▶ **Vertriebs-Software** – Akquise-Prozesse bedarfsgerecht abbilden

Kundenbetreuung & -bindung

- ▶ **Kundenbeziehungsmanagement** – CRM 360°
- ▶ **Kundenkommunikation** – persönlich, telefonisch, per E-Mail
- ▶ **Kundentelefonate** – audiogestützte Praxistrainings
- ▶ **Beschwerdemanagement** – schwierige Kundengespräche führen
- ▶ **Grenzen der Kundenorientierung** – Rentabilität, Respekt, Risiken
- ▶ **Online-Kundenbefragungen** – Konzeption und Umsetzung durch HMC
- ▶ **Testkunden-Besuche & -Anrufe** – Durchführung und Analysen durch HMC