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