

# BUSINESS COACHING



## Unternehmensberatung

- Unternehmensanalyse
- Vision & Mission
- Strategie & Prozesse
- Betreuung



## Verkaufsausbildung

- Self-Leadership
- Leadsgenerierung
- Telefonieren
- Analyse
- Beratung
- Betreuung



## Leadership Ausbildung

- Self-Leadership
- Recruiting
- On-Boarding
- Mitarbeiterführung
- Teambildung



# UNTERNEHMENSBERATUNG

## Führe Dein Unternehmen zum Erfolg!

Die Kommunikation innerhalb eines Unternehmens und das Verständnis untereinander beeinflussen die Zufriedenheit der Mitarbeiter und damit den Erfolg des gesamten Unternehmens. Doch dieser Effekt verbessert auch die Reputation und verbessert die Kundenbindung, was wiederum zum höheren Umsatz und zur Gewinnsteigerung führt.

Bring Dein Unternehmen auf die Erfolgsspur - wir unterstützen Dich dabei!

### 1. Unternehmensanalyse

Ausgangspunkt ist grundsätzlich eine Bestandsaufnahme - nämlich die Analyse des Unternehmens: Jedes Detail wird präzise studiert, analysiert und ausgewertet. Aus dieser Standortbestimmung leiten wir gemeinsam die richtigen Massnahmen ab.



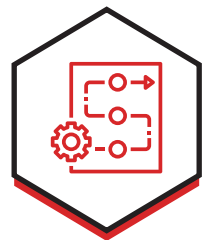
### 2. Vision & Mission

Die Formulierung der Vision bringt uns zur Mission Deines Unternehmens - und die werden nicht nur den Führungskräften und Mitarbeitern kommuniziert, sondern so verankert, dass jeder Einzelne diese tagtäglich lebt.



### 3. Strategie & Prozesse

Neue Prozesse und gezieltes Coaching verbinden die verschiedenen Abteilungen und Positionen zu einem perfekt laufenden Getriebe. Auf die Unternehmensvision abgestimmte Strategien schaffen neue Impulse, geben Orientierung und vereinfachen Arbeitsabläufe.



### 4. Betreuung

Die Zielerreichung wird durch regelmässiges Betreuen sichergestellt. Wir stehen an Deiner Seite - und begleiten, beobachten und optimieren stets das Geschehen.



# VERKAUFS-AUSBILDUNG

## Steigere Deine Abschlussquote und binde Kunden langfristig ans Unternehmen!

Nicht umsonst gilt der Verkauf als Königsdisziplin: Beim Kunden vor Ort vertritt der Verkäufer/Berater das Unternehmen - die Verantwortung gegenüber Kunden und Unternehmen ist entsprechend gross: Er fungiert quasi als Bindeglied und stellt die Beziehung zwischen den Parteien her. Je besser und qualifizierter ein Verkäufer/Berater agiert, desto höher fallen Abschlussquote, Empfehlungsnahme und Reputation aus.

### 1. Self-Leadership

Die Einstellung ist massgebend für die Entwicklung und somit für den Erfolg in der Tätigkeit. Es ist essenziell wichtig, eine sorgfältige Eigenführung zu praktizieren.

- **Einstellung**
- **Eigenführung**
- **Reflexion**
- **Planung**
- **Ist-Soll-Analyse**
- **Massnahmen**

### 2. Leadgenerierung

Das Empfehlungsgeschäft ist der beste - und der effizienteste - Weg zu Neukunden und Umsatzsteigerung. Wir zeigen Dir einige weitere interessante Möglichkeiten, Deinen Kundenbestand intelligent auszubauen.

- **Networking**
- **Von Bestandes Kunden**
- **Eigenes Umfeld**
- **Beim Termin**
- **Weitere Möglichkeiten**

### 3. Telefonieren

Wie immer ist auch beim Telefonieren die persönliche Einstellung gegenüber dieser Tätigkeit ausschlaggebend für den Erfolg bei der Terminvereinbarung. Über diesen Punkt hinaus befassen wir uns mit Methoden zur Einwandbehandlung und stringenten Fragetechniken.

- **Einstellung**
- **Einwandbehandlung**
- **Fragetechniken**
- **Terminsetzung**

## 4. Analyse

Wir optimieren: Der klug strukturierte Ablauf erzielt die höchste Effizienz.  
Dieses Vorgehen sichert den Vorabschluss und vermittelt dem Kunden ein gutes Gefühl.

- **Ablauf**
- **Verhalten und Werte des Kunden erkennen**
- **Fragetechnik**
- **Vorabschluss**
- **Eindruck hinterlassen**
- **Empfehlung**

## 5. Beratungstermin

Die Vorbereitung, der Ablauf und das Verhalten entscheiden am Ende über die Abschlussquote – umso wichtiger, einen genauen Blick drauf zu werfen.

- **Vorbereitung**
- **Ablauf**
- **Eigenes Umfeld**
- **Struktur**
- **Hohe Abschlussquote erreichen**

## 6. Qualitative Betreuung

Nach dem Abschluss ist nicht fertig - dieses Denken sollte tief verankert werden.  
Langfristiger Erfolg gelingt nur durch intelligente Kundenbindung.

- **Stornierungen auf ein Minimum reduzieren**
- **Kontakte pflegen**
- **Beziehung Kunde - Berater - Unternehmen fördern**
- **Reputation**

# LEADERSHIP-AUSBILDUNG

## Werde zur inspirierenden Führungspersönlichkeit!

Das Ansehen einer Führungskraft widerspiegelt sich in der Vorbildfunktion, im Führungsstil, im Engagement und in der Betreuung der Mitarbeiter. Diese Kriterien entscheiden, ob eine Führungskraft geeignete neue Mitarbeiter einstellt und mit ihnen wächst.

## 1. Self-Leadership

Die persönliche Einstellung ist massgebend für die Entwicklung - und somit für den Erfolg in der Tätigkeit. Es ist essenziell wichtig, eine sorgfältige Eigenführung zu praktizieren.

- **Einstellung**
- **Eigenführung**
- **Reflexion**
- **Planung**
- **Ist-Soll-Analyse**
- **Massnahmen**

## 2. Recruiting

Neue Mitarbeiter einzustellen, ist eine grosse Herausforderung und vor allem Verantwortung für das Unternehmen. Gezielt die Richtigen auszuwählen, fordert gute Menschenkenntnisse.

- **Potenzielle Mitarbeiter und Führungskräfte finden**
- **Insights verstehen und anwenden**
- **Wie man Menschen für sich gewinnt**
- **Weiterbildung- und Förderungsmöglichkeiten**

## 3. Onboarding

Der erste Eindruck zählt: Die geplante und strukturierte Einführung wird neue Mitarbeiter zu starken Persönlichkeiten mit grossen Ambitionen formen.

- **Einführungsschulung**
- **Struktur beibringen**
- **Alle notwendigen Arbeitsutensilien vorbereiten und zur Verfügung stellen**
- **Präsenz und Hilfsbereitschaft zeigen**

## 4. Mitarbeiterführung

Die richtige Kommunikation und zielführende Gespräche bewirken Wunder - Menschenkenntnisse und Einfühlungsvermögen unterstützen dabei.

- **Insights verstehen und anwenden**
- **Auf Mitarbeiter eingehen**
- **Persönliche Gespräche**
- **Frühzeitig Bedarf erkennen und Massnahmen treffen**
- **Respekt erhalten von den Mitarbeitern**
- **Nähe und Distanz aufbauen**

## 5. Teambildung

Als Bindeglied des Teams muss die Führungskraft in der Lage sein, die einzelnen Individuen zu einem lebendigen und fordernden Team zusammenzuschweissen. Das entwickelt eine Antriebskraft und die Dynamik in der Gruppe, um so bislang unerreichte Ziele zu realisieren.

- **Bindeglied sein**
- **Zielrealisierung**
- **Team-Challenges**
- **Zusammenhalt**
- **Gewinnermentalität erzeugen**
- **Verschiedene Führungsarten**