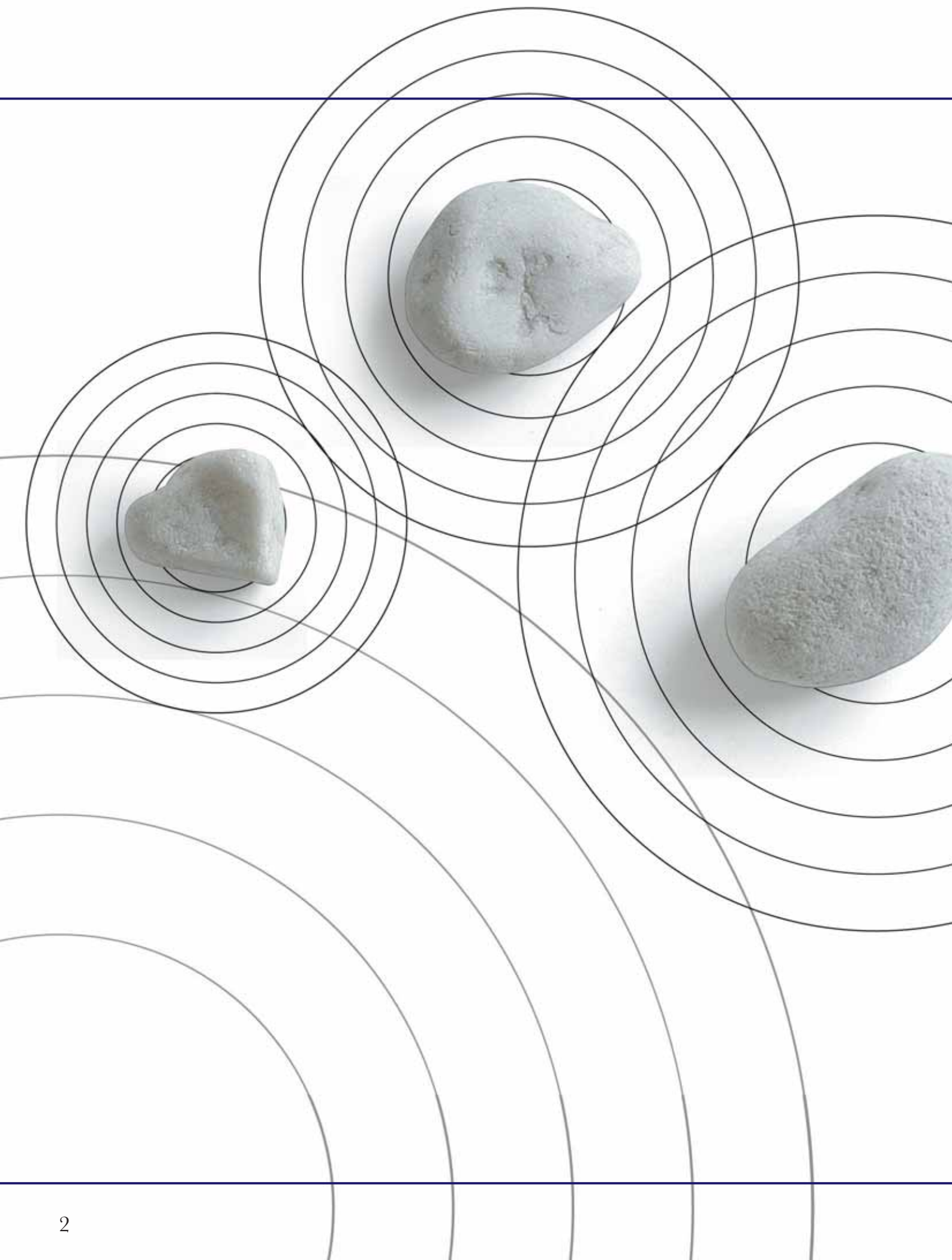


Training
erfolgreich
erleben.



HEITSCH & PARTNER





Impulse

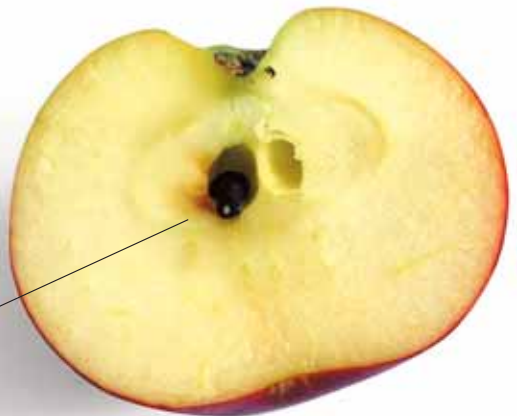
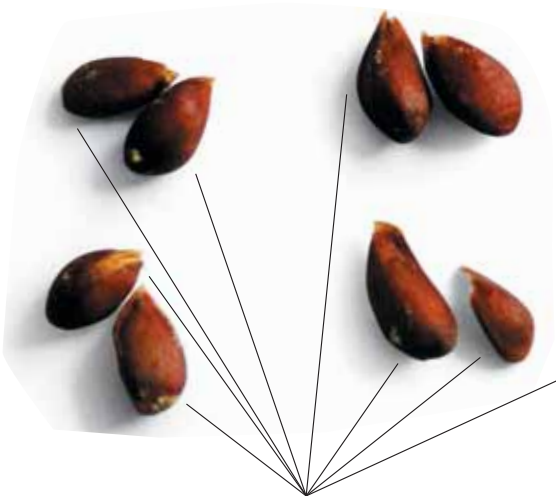
„Den Stein der Weisen gibt es nicht. Erfolgreiche Weiterbildungskonzepte mit einem hochkonzentrierten Zeitmanagement sind immer individuell.“

Wer neue Impulse setzen will, muss sich von Patentlösungen verabschieden. Nachhaltige und effiziente Qualifizierungsmaßnahmen sind immer individuell – perfekt zugeschnitten auf die spezifischen Bedingungen der Branche und die konkrete Aufgabenstellung.

Der Weg zum Erfolg führt über die konsequente Entwicklung der eigenen Fähigkeiten durch Training und Weiterbildung. Wir beraten und begleiten Sie und Ihre Mitarbeiter auf diesem Weg – mit dem neutralen und unvoreingenommenen Blick von außen und mit zielgerichteten Impulsen für die erfolgsorientierte Veränderung von Strukturen und Verhaltensmustern.

Unsere Qualifizierungsmaßnahmen erhöhen die Produktivität und die Leistungsfähigkeit. Dabei zeigt sich die Qualität jeder Maßnahme bereits von Anfang an. Denn sie führt nicht nur zu einer höheren Effizienz, sondern ist auch selbst effizient: Sie erreicht die angestrebten Qualifizierungsziele bei einem minimalen Zeitaufwand für die Teilnehmer.

Weil es erfolgreiche Weiterbildung mit einem hochkonzentrierten Zeitmanagement nicht von der Stange gibt, entwickeln wir individuelle, berufsbegleitende Konzepte – Lösungen, mit denen Sie Ihre Ziele und die Ziele Ihres Unternehmens effizient und kontinuierlich erreichen.





Kernkompetenz

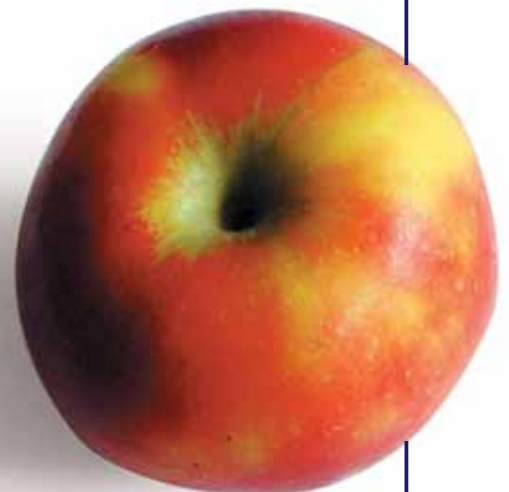
„Kundenorientierung heißt, Ihre Aufgabe, Ihre Situation und Ihre Ziele zu verstehen. Deshalb haben wir immer das Ganze im Blick. Und die Details.“

Konzeptionelles Training für Führung und Verkauf benötigt eine klare Strategie. Ausgerichtet auf Ihre konkrete Wettbewerbssituation. Zugeschnitten auf die individuellen Stärken Ihres Unternehmens.

Einzelne Phänomene können nur im Kontext und in ihren Entwicklungsprozessen analysiert und verändert werden. Heitsch & Partner entwickelt mittel- und langfristige Trainingskonzeptionen – auf der Basis einer genau ermittelten Bedarfslage und einer sorgfältigen Analyse aller relevanten Parameter. Dabei behalten wir stets den Blick auf das Ganze und berücksichtigen alle maßgeblichen internen und externen Faktoren. Da es für komplexe Aufgaben keine Alleskönner geben kann, arbeiten bei Heitsch & Partner viele Spezialisten eng verzahnt im Team für Ihren Erfolg.

Mit unseren Kernkompetenzen entwerfen, gestalten und implementieren wir zukunftsichernde Verkaufs- und Führungskulturen. Unsere konzeptionelle Begleitung von Organisationsentwicklungen garantiert, dass die neuen Strukturen funktionieren und sich die Menschen darin schnell zu Hause fühlen.

Weil wir Weiterbildung als kontinuierliche Anforderung sehen, geben wir mit unseren Maßnahmen Impulse, die nicht nur kurzfristig wirken, sondern lang andauernde Prozesse in Gang setzen. So steigern wir die Produktivität Ihres Unternehmens nachhaltig.





Unsere Investitionen in Qualität

Teamtagungen (10 x im Jahr 2 Tage)	= 200 Manntage
Innovationstagung (3 Tage)	= 30 Manntage
Integrationstagung (3 Tage)	= 30 Manntage
Arbeitstagung (5 Tage)	= 50 Manntage
Coaching von Kollegen (ca. 20 Tage)	= 20 Manntage

330 Manntage



Qualifikation

„Konsequente Weiterbildung ist die Basis für den Erfolg. Das gilt auch für uns. Denn konzeptionelles Training ist nur so gut wie die Trainer.“

Die Anforderungen, die wir an die Teilnehmer unseres Trainings stellen, gelten auch für uns. Nur durch die kontinuierliche Qualifizierung ist sichergestellt, dass sich unsere Trainingsleistung auch in der Zukunft auf höchstem Niveau befindet. Mit dem Beginn der Zusammenarbeit geben wir unseren Kunden das Versprechen, dieses Niveau konsequent zu halten.

Unsere Trainer sind methodisch kompetente Lernfeldarchitekten, die bedarfsgerechte Lernprozesse in den Bereichen Wissen, Können, Bewusstsein und Selbstorganisation konzipieren und bis zur Zielerreichung begleiten. Sie kennen sich in Ihrer Branche aus und haben Erfahrungen als erfolgreiche Manager, Coaches oder Verkäufer. Unsere didaktischen Konzepte

und deren methodische Umsetzung basieren nicht allein auf wissenschaftlichen Theorien, sondern auch auf konkretem Praxis-Know-how: Unsere Trainer wissen, wovon sie reden.

Sie sind darüber hinaus speziell für das Erwachsenenlernen ausgebildet und entwickeln sich kontinuierlich weiter: Hospitation, Mentoring, Coaching und Förderung durch das Team sind die Voraussetzungen für unsere gleichbleibend hohe Trainings- und Trainerqualität – und die langfristigen Partnerschaften mit anspruchsvollen Unternehmen.



Die Trainingszielgruppen

<i>Hierarchien</i>	<i>Funktionen</i>
- Vorstand/Geschäftsführung	- Key Account Manager
- Bereichsleiter	- Außendienstmitarbeiter
- Abteilungsleiter	- Verwaltungsmitarbeiter
- Gruppenleiter/Teamleiter	- IT-Mitarbeiter
- Meister	- Produktionsmitarbeiter
- Mitarbeiter	- Innendienstmitarbeiter
	- Einkäufer
	- Produktmanager
	- Marketingmanager
	- Trainer
	- Forscher und Entwickler



Konsequenz

„Vereinbarte Ziele haben höchste Priorität. Denn Loyalität zum Auftraggeber ist für uns eine Selbstverständlichkeit.“

Trainingsgruppen können eine eigene Dynamik entwickeln. Es kommt vor, dass Teilnehmer kurzfristig Bedürfnisse signalisieren, die von der definierten Aufgabenstellung und der Zielsetzung unserer Kunden abweichen.

Auch in solchen Situationen bleiben wir ein zuverlässiger Partner, denn die Loyalität zu unseren Auftraggebern hat für uns immer die absolute Priorität. Wir stehen zu unseren Vereinbarungen und halten an den in der Konzeption vereinbarten Zielen fest.

Durch Erfahrung und Professionalität gelingt es immer, nicht gewünschte Entwicklungen rechtzeitig zu erkennen und Gruppen zielgerichtet zu führen. Unsere Trainer behalten auch bei komplexen Gruppenprozessen den Überblick. Sie sind durch ihre Qualifikation in der Lage, Teilnehmer neu zu überzeugen und für die vereinbarten Trainingsziele zu motivieren.

Diese vorbehaltlose Konzeptionstreue ist eine wesentliche Richtlinie für alle Prozesse, die wir mit unseren Trainings initiieren und konsequent verfolgen.





Wachstum

„Das Leben entwickelt sich in unterschiedliche Richtungen. Wachstum nur in eine.“



Die Grundlage unserer Trainings sind Ihre Ziele und die Rahmenbedingungen Ihrer Wettbewerbssituation. Unsere Qualifizierungsmaßnahmen gehen immer über die Theorie hinaus. Sie orientieren sich an den Anforderungen der konkreten Praxis und reichen bis zur Implementierung in die realen Arbeitsprozesse Ihres Unternehmens. Mit diesem begleiteten Transfer der Lerninhalte in die Wirklichkeit wird aus Wissen gesichertes Können, von dem Ihr Unternehmen profitiert.

Auf der Basis der aktuellsten Erkenntnisse trainieren wir praxisorientierte Kommunikation und Verhaltensweisen, deren Erfolg erwiesen ist. In der Konzeption und Umsetzung unserer Trainings lehnen wir jedoch Ideologien und jegliche Einflüsse auf Menschen ab, die Eigenständigkeit und Eigenverantwortlichkeit beeinträchtigen oder zu Abhängigkeiten führen.



Training in unserem Sinne soll dem Menschen allein bei seiner Suche nach beruflichem Erfolg, der Verbesserung seiner Kommunikationsfähigkeit und bei der Ausbildung seiner ganz persönlichen Möglichkeiten helfen. So engagieren wir uns für echtes Wachstum – sowohl der Teilnehmer unserer Trainings als auch der Unternehmen, für die sie arbeiten.

Erfolg hat System

Heitsch & Partner betreut führende Unternehmen, die sich neue Ziele setzen und die Herausforderungen eines sich dynamisch verändernden Wettbewerbs als Chance sehen – und nutzen wollen.

Mit bestehendem (oder reduziertem) Personal Umsätze erhöhen, durch verbesserte Akquisitionskompetenzen neue Kunden gewinnen oder die Umstrukturierung des Unternehmens möglichst ohne Reibungsverluste abwickeln – Heitsch & Partner

unterstützt Sie dabei, gewünschte Veränderungsprozesse in Ihrem Unternehmen und mit Ihren Mitarbeitern wirtschaftlich, zielgerichtet und erfolgreich zu gestalten. **Das verstehen wir unter konzeptionellem Training.**

1:

Zielgerichtet: Ihre Vorgaben als Ausgangspunkt der Konzeptentwicklung

Was möchten Sie erreichen? Mit wem? In welchem Zeitraum? Unter welchen Bedingungen? Ihre Zieldefinition ist der Ausgangspunkt für die Konzeption unserer Qualifizierungsmaßnahme. Auf dieser Grundlage entwickeln wir ein Konzept, das Ihre Vorstellungen, Ihr Unternehmen, die spezifischen Bedingungen Ihrer Branche und Ihres Wettbewerbsumfelds berücksichtigt.

2:

Analytisch: Erfassung der Ist-Situation und Standortbestimmung

In Abhängigkeit von Ihren Zielen analysieren wir den Status Quo und alle Rahmenparameter, die für die angestrebte Qualifizierung relevant sind. Dabei untersuchen wir sowohl die Stärken und Schwächen Ihrer Mitarbeiter bzw. Strukturen in Ihrem Unternehmen als auch die Chancen und Risiken, die von außen durch das Umfeld und den Wettbewerb Ihre Ziele beeinflussen können. Auf diesem Fundament entwickeln wir das Trainingskonzept für Ihr Unternehmen. Maßgeschneidert. Effizient. Ergebnisorientiert.

3:

Abgestimmt: Präsentation vor den Entscheidern

Nichts ist wichtiger für die Umsetzung einer Qualifizierung als die perfekte Abstimmung mit unseren Auftraggebern. Daher erläutern wir Ihnen in einer ausführlichen Präsentation unsere Ideen und die Einzelheiten der Realisierung des Trainingskonzeptes. Gemeinsam mit Ihnen entsteht der Feinschliff – von den Inhalten über die Auswahl der Methoden bis zur exakten Terminplanung. Insbesondere die Implementierung der praxisbezogenen Trainingseinheiten erfordert eine präzise Koordinierung mit den Prozessen in Ihrem Unternehmen.

Gezieltes konzeptionelles Training.

4:

Motivierend: Präsentation vor den Mitarbeitern

Effektive Lern- und Veränderungsprozesse sind nur mit Menschen möglich, die sich auch weiterentwickeln wollen und für sich einen Sinn darin entdecken können. In der Präsentation vor den Mitarbeitern zeigen wir den Nutzen, den Teilnehmer aus der Qualifizierung ziehen und legen damit den Grundstein für ein harmonisches Miteinander und die persönliche Motivation – die Bereitschaft, sich zu „bewegen“.

5:

Vielfältig: Unsere Trainingsmaßnahmen

Damit wir für jeden Kunden ein maßgeschneidertes Trainingskonzept entwickeln können, beherrschen unsere Trainer alle didaktischen Kenntnisse und methodischen Fertigkeiten eines effektiven Trainings. Aus der Vielzahl aller denkbaren Elemente entstehen modular aufgebaute Trainingseinheiten, die genau auf die Ihre Ziele, die Voraussetzungen der Teilnehmer und die Rahmenbedingungen Ihres Unternehmens zugeschnitten sind. Das Leistungsportfolio von Heitsch & Partner konzentriert sich im wesentlichen auf vier Schwerpunkte

- 1: Steigerung des eigenen Könnens für die Funktion
- 2: Organisationsentwicklung und -optimierung
- 3: Managementtraining
- 4: Verkaufs- und Verhandlungstraining

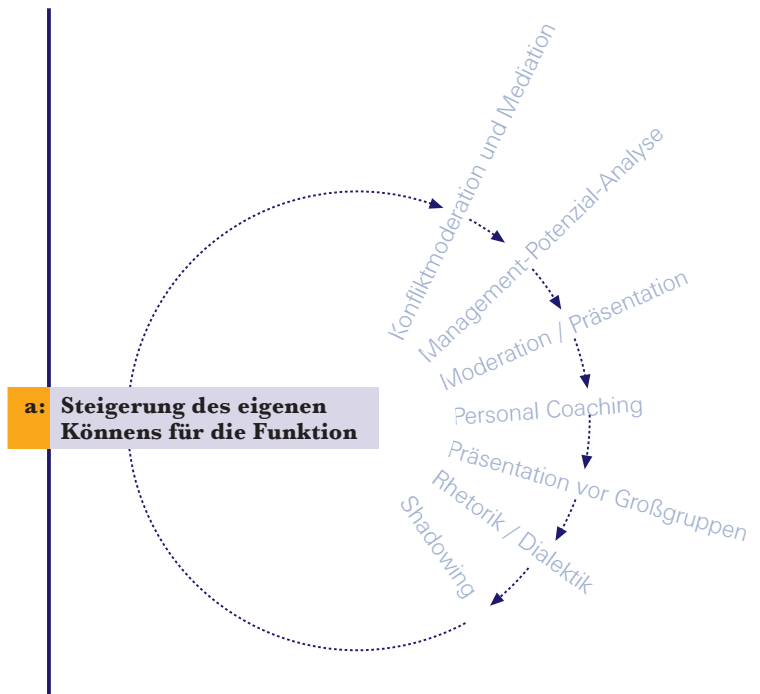
6:

Nachhaltig: Trainingserfolg durch kontinuierlichen Austausch.

Um Zielsetzung und Zielerreichung schon während des Trainingsprogramms abzugleichen, führen wir in festgelegten Intervallen Projektsitzungen durch. So wird es zum Beispiel möglich, einzelne Einheiten zu modifizieren und den Verlauf der Maßnahme noch während der Qualifizierung zu steuern. Mit dieser Qualitätssicherung optimieren wir den gesamten Lernprozess bis hin zum Transfer der Lerninhalte in die Praxis. Zum Abschluss der Maßnahme überprüfen wir gemeinsam mit Ihnen, inwieweit Ihre Ziele erreicht wurden und durch welche weiterführenden Prozesse der Erfolg für Ihr Unternehmen nachhaltig gesichert werden kann.

Potenziale nutzen

Der Mensch nutzt nur ein Bruchteil der Möglichkeiten, die ihm das Gehirn theoretisch bietet – ähnlich ist es bei vielen Unternehmen: Fähigkeiten einzelner Mitarbeiter werden nicht erkannt oder Teams arbeiten zum Beispiel durch Konflikte nicht effektiv. Heitsch & Partner ermöglicht durch die gezielte Persönlichkeitsentwicklung Ihrer Mitarbeiter, vorhandene Potenziale zu entdecken und für Ihr Unternehmen zu nutzen.



Konfliktmoderation und Mediation

In vielen Unternehmen haben zwischenmenschliche Probleme und Konflikte negative Auswirkungen auf das Miteinander und reduzieren damit die Effektivität von Teams und Abteilungen erheblich. Kompetente Konfliktmoderation und Mediation verringern diese unnötigen Reibungsverluste und fördern die konstruktive Zusammenarbeit.



Management-Potenzial-Analyse (MPA)

Wer kann was am besten? Mit welchen Perspektiven? Heitsch & Partner erstellt für wichtige Personalentscheidungen eine verlässliche Basis: Die Management-Potenzial-Analyse erfasst das Persönlichkeitsbild, das Management-Potenzial, die soziale Rolle, die Wertesteuerung, das Zukunftspotenzial und liefert die Grundlage für ein maßgeschneidertes Weiterbildungskonzept.



Moderations- und Präsentationstraining

Viele gute Ideen scheitern daran, dass sie nicht überzeugend dargestellt und deshalb nicht „verkauft“ werden. Wenn Sie oder Ihre Mitarbeiter im eigenen Haus, vor Partnern oder bei Kunden noch überzeugender auftreten möchten, sorgen wir mit unserem Moderations- und Präsentationstraining für die perfekte Vorbereitung.

Unsere Leistungen zur Steigerung des eigenen Könnens für die Funktion



Personal Coaching

Individueller geht es nicht: Personal Coaching ist unmittelbar, situationsbezogen, persönlich – und eine der effektivsten Möglichkeiten, um konkrete Lösungen für konkrete Aufgabenstellungen zu entwickeln. In direkten Gesprächen helfen wir gezielt bei der Weiterentwicklung, der Karriereplanung und Konfliktlösungen.



Präsentation vor Großgruppen

Perfektion, wenn es wirklich darauf ankommt: Von erfahrenen Trainern lernen Sie, wie man die Hürden und brenzligen Situationen bei der Präsentation vor großen Gruppen erfolgreich bewältigt. Wie hält man die Technik im Griff, setzt man Kontrollmonitore ein, arbeitet man mit dem Licht? Wie erfasst man die Interessenslagen der Zuhörer und geht mit Emotionen oder situativen Zuhörerfragen um? Von uns bekommen Sie Antworten.



Rhetorik und Dialektik

Kommunikationsfähigkeit und Sprechleistung entscheiden, wie Sie auf andere Menschen wirken. In unseren Trainings lernen Teilnehmer gezielte Gesprächsführung und den Aufbau einer überzeugenden Argumentation. Sie trainieren den wirksamen Einsatz von Wörtern und wie Sie sich gegen unfaire Dialektik, Phrasen und Killerargumente wehren können.



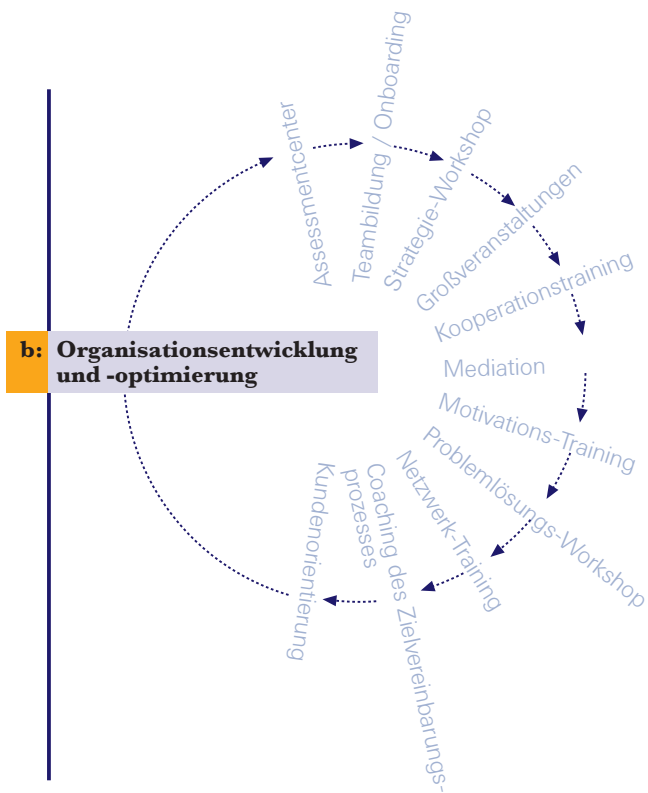
Shadowing

Mit dem Shadowing nutzen Sie den professionellen Blick von außen für eine effektive Beratung und die Optimierung aller Abläufe. Wir begleiten Ihre Mitarbeiter und Führungskräfte während ihrer Tätigkeit und verbessern gemeinsam mit ihnen Effizienz und Selbstorganisation.

Überblick behalten

Bei komplexen Anforderungen hilft ein professioneller Moderator und Trainer, Situationen im Griff zu halten, die wichtigen Details zu erkennen und Prioritäten richtig zu setzen. In der Führung eines Core-Teams (in der direkten Kommunikation mit dem Steering Committee) sind Führungskräfte in der Lage, die Veränderungen in Ihrer Organisation selbst vorzunehmen – ohne teure Beratung von Externen in Anspruch zu nehmen.

Ob Assessmentcenter, Workshops oder Teambildungs-Prozesse – nutzen Sie einfach die Erfahrungen von Heitsch & Partner, um den Überblick zu behalten und wichtige organisatorische Abläufe in Ihrem Unternehmen und dessen Umfeld perfekt zu gestalten.



Assessmentcenter und Entwicklungsworkshops

Sie wollen die Spreu vom Weizen trennen und Fehlentscheidungen in wichtigen Personalfragen bereits im Vorfeld vermeiden: Wir helfen Ihnen, mit Assessmentcentern und Entwicklungsworkshops exzellente Führungskräfte oder Vertriebsmitarbeiter, die genau Ihren Anforderungen entsprechen, zu finden.



Teambildung und Onboarding

Ein Team ist mehr als die Summe der einzelnen Team-Player. Doch erst, wenn Zusammenarbeit wirklich zur Synergie wird, wird der Mehrwert eines Teams spürbar. Unsere Trainings schaffen die Grundlage für das konstruktive Miteinander und sorgen für höchste Produktivität. Wir gestalten effektive Teambildungsprozesse und ermöglichen durch unsere Onboarding-Begleitung den schnellen Produktivstart nach personellen Veränderungen.



Strategie-Workshop

Die Aufgabe definieren, Stärken, Schwächen, Risiken und Chancen erkennen, Prioritäten setzen, Ziele festlegen, Maßnahmen planen – wer genau weiß, wo er hin will und entschieden hat, mit wem und mit welchen Mitteln er seine Ziele umsetzen will, ist auf dem direkten Weg zum Erfolg. Nutzen Sie einfach unserem branchenübergreifendes Know-how für die Konzeption und Durchführung von Strategie-Workshops.

Unsere Leistungen für effiziente Organisationsentwicklung und -Optimierung



Großveranstaltungen

Es gibt Events, die Perspektiven schaffen und Weichen für die Zukunft stellen sollen. Ob Kick-Off-Veranstaltung, Startveranstaltungen für Organisationsentwicklungen oder Teambildungs-Events – um die professionelle Abwicklung und den nachhaltigen Erfolg von Großveranstaltungen sicherzustellen, können Sie einfach von unseren weitreichenden Erfahrungen profitieren!



Kooperationstraining und Mediation

Beenden Sie Reibungsverluste durch zerstrittene Managementebenen und wandeln Sie die destruktiven Kräfte des Gegeneinanders zu einem konstruktiven Miteinander. Unsere Kooperationstrainings lösen Konflikte und zeigen den direkten Weg zu einer neuen Produktivität durch Kooperation.



Motivationstraining

Motivation ist die Energie, die im wörtlichen Sinne „Bewegung“ und damit Entwicklung erzeugt. Unsere Workshops gehen unter die Oberfläche und erzeugen jenseits aller Floskeln echte Erfolgshoffnung. Sie zeigen den Sinn und schaffen damit die Grundlage für neuen „Antrieb“ und nachhaltiges Wachstum.



Problemlösungs- und Produktivitätsworkshop

Hilfe zur Selbsthilfe: Von uns durchgeführte Problemlösungs- und Produktivitätsworkshops sind moderierte Veranstaltungen, in denen Teams die Ursachen für Reibungsverluste und verringerte Produktivität in organisatorischen Einheiten oder Netzwerken ermitteln. Bereits hier werden auch Lösungsansätze und grundsätzliche Entscheidungen für die weitere Vorgehensweise zur Motivations- und Leistungsverbesserung getroffen.



Netzwerk-Training

Netzwerke sind nur so gut wie ihre Organisation. Die Schnittstellen entscheiden, ob Ergebnisse durch Reibungsverluste negativ beeinflusst werden oder durch ein reibungsloses Miteinander zusätzliche Produktivkräfte frei werden. Unsere Trainings optimieren kooperative Prozesse und die ihnen zugrunde liegende Strukturen.



Coaching des Zielvereinbarungsprozesses

Haben Sie bereits einen Zielvereinbarungsprozess implementiert? Nutzen Sie Ihre Ressourcen für die richtigen Ziele? Sind diese Ziele auch mit den Unternehmenszielen abgeglichen? Wurden Planungen realisiert und mit Soll-Ist-Vergleichen begleitet? Als Coach unterstützen wir Sie bei der Abwicklung und optimalen Nutzung des Instrumentes „Zielvereinbarung“.

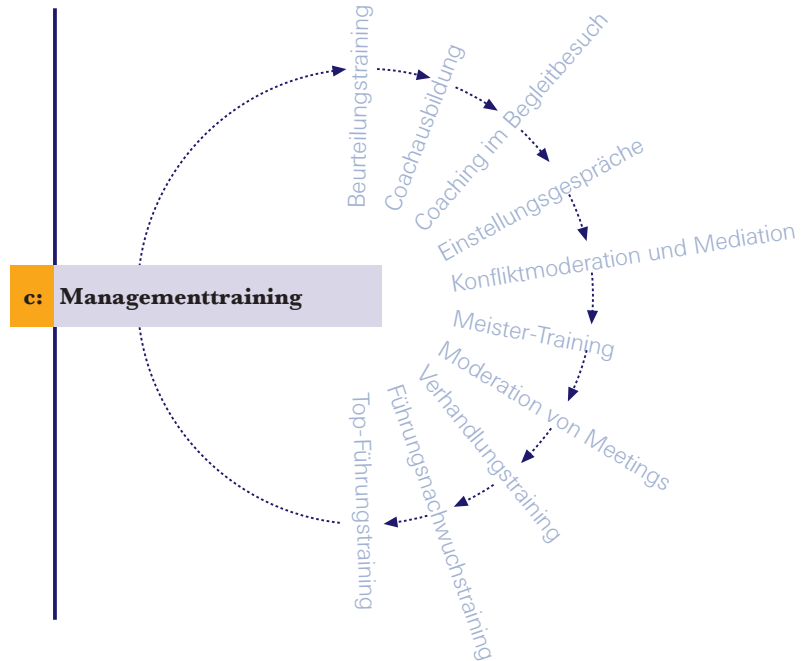


Kundenorientierung

Alle reden von Kundenorientierung, doch häufig bleibt es ein Lippenbekenntnis, von dem der Adressat „Kunde“ nur wenig zu spüren bekommt. Auf der Basis einer Kundenzufriedenheitsanalyse entwickeln wir ein maßgeschneidertes Konzept, das gezielt am erkannten Bedarf ansetzt.

Leistung optimieren

Delegieren, beurteilen, fördern, motivieren, organisieren, argumentieren, überzeugen, Konflikte lösen, Effizienz steigern, Entscheidungen treffen – das Anforderungsspektrum einer Führungskraft ist breit gefächert und erfordert eine Vielzahl unterschiedlicher Kompetenzen. Heitsch & Partner trainiert Führungskräfte in allen Bereichen und unterstützt sie dabei, Leistung zu optimieren – die eigene und die ihrer Mitarbeiter.



Beurteilungstraining

Beurteilen statt demotivieren – die Leistungsfähigkeit von Mitarbeitern steht und fällt mit der Qualität von Führungskräften. Lassen Sie Ihre Mitarbeiter erleben, wo sie stehen und wohin sie sich entwickeln können. Das Beurteilungstraining leitet dazu an, die Kraft der inneren Einstellung zu wecken und Mitarbeiter gezielt zu fördern.



Coachesausbildung

Motivation, Engagement, Identifikation, Zielorientierung und Ergebnissteigerung sind die Resultate einer professionellen Coachesausbildung durch Heitsch & Partner. Wir implementieren komplette Führungskulturen und legen mit Führungskräften, die exzellente Führungsleistungen erbringen können, den Grundstein für den nachhaltigen Erfolgskurs Ihres Unternehmens.



Coaching im Begleitbesuch

Wie erfolgreich ist Ihr Vertrieb? Wie kann eine Qualifizierung Ihrer Führungskräfte dazu beitragen, sich in Zukunft noch besser im Wettbewerb zu behaupten? Führungskräfte im Vertrieb sollten in der Lage sein, den Reifegrad von Mitarbeitern zu erkennen und Entwicklungspläne zur Potenzialreichung zu erstellen und zu verfolgen. Coaching im Begleitbesuch fördert die Kompetenz, Verhalten zu analysieren, zu bewerten und Entwicklungspotenziale aufzuzeigen. Darüber hinaus können Sie die Eigenständigkeit und Eigenverantwortlichkeit Ihrer Vertriebsmitarbeiter fördern, um die Ergebnisse weiter zu optimieren.

Unsere Leistungen im Bereich des Managementtrainings



Einstellungsgespräche

Wer die Wahl hat ...: Angesichts der Arbeitsmarktsituation steigt nicht nur die Anzahl der Bewerbungen, sondern auch die Fähigkeit der Bewerber, sich in Einstellungsgesprächen perfekt zu präsentieren. Eine eindeutige Jobdescription, und eine professionelle Gesprächsführung, mit der das Anforderungsprofil gezielt abgefragt wird, machen es erheblich leichter, auch in einer Flut von Bewerbungen genau den richtigen Mitarbeiter zu finden.



Konfliktmoderation und Mediation

Führungskräfte müssen Probleme und Konflikte, die negative Auswirkungen auf das Miteinander haben und die Effektivität von Teams und Abteilungen reduzieren, erkennen und lösen. Wir trainieren Sie in der Konfliktmoderation und Mediation, damit Sie unnötige Reibungsverluste verringern und die konstruktive Zusammenarbeit fördern können.



Meister-Training

Obwohl auch die beste Meister-Ausbildung bei der Vermittlung der Mitarbeiterführung Lücken aufweist, gibt es speziell für diese Gruppe zurzeit nur wenig Qualifizierungsangebote. Mit speziell für diesen Aufgabenbereich geschulten Trainern tragen wir dazu bei, dass die Führungskompetenz von Meistern Ihrem fachlichen Können entspricht.



Moderation von Meetings

In manchen Unternehmen verbringen Mitarbeiter mehr Zeit in Mitarbeiterbesprechungen als mit echten Produktivleistungen. Heitsch & Partner zeigt Führungskräften Mittel und Wege, den Zeitaufwand für Meetings deutlich zu reduzieren und damit deren Effizienz um ein Vielfaches zu erhöhen.



Verhandlungstraining

Verhandlungserfolg ist immer eine Frage von Strategie, Taktik und Geschick. Argumentieren, Überzeugen, Schwächen erkennen, Stärken nutzen – erfolgreiche Verhandlungsführer zeichnen sich dadurch aus, Kompromisse zu machen, dabei in den wesentlichen Punkten jedoch die eigenen Interessen durchzusetzen. Wir trainieren Sie für Verhandlungen, die Ihnen wichtig sind.



Führungskräftenachwuchs-Training

Warum mit hohem Aufwand nach teuren Führungskräfte suchen, wenn sie schon bei Ihnen arbeiten? Heitsch & Partner unterstützt Sie dabei, Potenzialträger zu identifizieren, konzeptionell weiterzuentwickeln und auf ihre spätere Position vorzubereiten. Sie profitieren von Experten und Führungskräften, deren Leistungsfähigkeit Sie von Anfang an einschätzen können und die sich eng mit Ihrem Unternehmen verbunden fühlen.

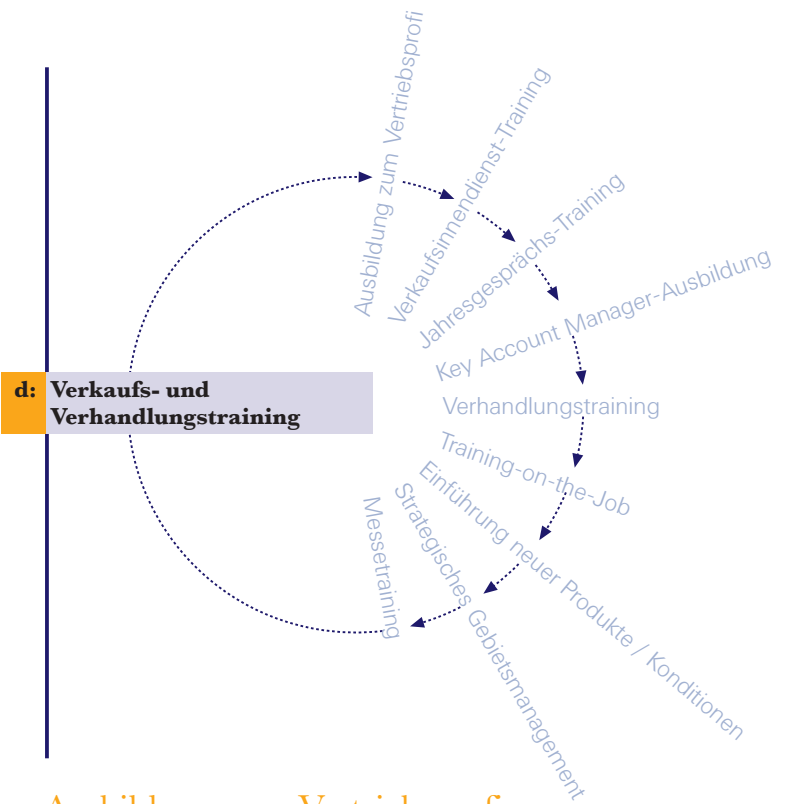


Top-Führungstraining

Niemand ist so gut, dass er nicht noch besser werden könnte. Um den Weg von der realen Kultur zur Wunschkultur zu beginnen oder zu beschleunigen, führt Heitsch & Partner hocheffiziente Führungstrainings für Mitglieder des Top-Managements durch.

Umsätze steigern

Ein erfolgreicher Vertrieb braucht Mitarbeiter im Außendienst, die mit Menschen umgehen können, und einen Innendienst, der die Verkaufsorganisation mit allen ihren verschiedenen Abläufen perfekt steuern kann. Fehlbesetzungen und Fehler im System machen sich unmittelbar im Umsatz bemerkbar. Heitsch & Partner bietet mit fundierten Verkaufstrainings die Möglichkeit, Ihre Vertriebsstrukturen zu optimieren und auch hochgesteckte Umsatzziele zu erreichen.



Ausbildung zum Vertriebsprofi

Wer verkaufen will, muss wissen, wie Gesprächspartner denken und handeln, um dies wirksam für die eigene Strategie nutzen zu können. In der Verkäuferschaft von Heitsch & Partner lernen Vertriebsmitarbeiter, das Verhalten ihrer Gesprächspartner zu deuten, richtig zu argumentieren und erfolgreich zu (ver)handeln.



Verkaufsinnendienst-Training

Die perfekte Organisation des Innendienstes und das möglichst reibungsfreie Zusammenspiel mit dem Außendienst sind die Voraussetzungen für den optimalen Verkauf. Die Strukturen und Abläufe im Innendienst werden analysiert – zur Verbesserung werden Alternativen simuliert und durch Commitments abgesichert.



Jahresgesprächstraining

Alle Jahre wieder – im Jahresgespräch werden Situationen neu bewertet und Umsatzziele neu definiert. Vorbereitung, Durchführungsbegleitung und Nachbereitung von Jahresgesprächen ersparen wichtige Prozentpunkte und lassen den Deckungsbeitrag unangetastet. Der Key Account Manager lernt im Jahresgesprächstraining auch die Erstellung von Betreuungskonzepten.

Unsere Leistungen im Bereich des Verkaufs- und Verhandlungstrainings



Key Account Manager-Ausbildung

Wer hohe Umsatzverantwortung trägt, braucht viel Freude an der Vorbereitung und fundiertes Know-how für die Gesprächsführung. In der Heitsch & Partner Ausbildung zum professionellen Key Account Manager lernen Teilnehmer, Kunden zu betreuen, zu beraten und zielorientiert zu verhandeln.



Verhandlungstraining

Argumentieren, überzeugen, Schwächen erkennen, Stärken nutzen – Strategie, Taktik und Geschick entscheiden darüber, ob Sie Ihre Interessen durchsetzen können. Heitsch & Partner vermittelt das Handwerkszeug für die Vorbereitung, die Gesprächsführung und den Abschluss einer erfolgreichen Verhandlung.



Training-on-the-job

Das maßgeschneiderte Trainingsprogramm: Standardisierte Verkaufstrainings sind in der Regel wenig effektiv, da die vermittelten Grundkenntnisse Ihrem Außendienst ohnehin vertraut sind. Beim Training-on-the-job begleiten wir Ihre Mitarbeiter, analysieren das individuelle Anforderungsprofil und trainieren mit ihnen vor und nach den Kundengesprächen.



Training für die Einführung neuer Produkte und Konditionen

Never change a running system – doch nicht immer stimmt diese Weisheit, denn Veränderungen bilden nicht nur ein Risiko, sondern sind auch eine Chance, neue Impulse zu setzen und profitabler zu agieren. Das Training zur Einführung neuer Produkte und Konditionen hilft Ihrem Vertrieb, diese Chance zu nutzen.



Strategisches Gebietsmanagement

Die Konkurrenz schläft nicht: Auch in Ihrem „Revier“ wartet der Vertrieb der Wettbewerber auf die Chance, neue Kunden zu gewinnen. Deshalb reicht es nicht aus, „nur“, gute Gespräche zu führen. In unseren Trainings lernt Ihr Außendienst, zum richtigen Zeitpunkt beim richtigen Kunden zu sein und das Angebot Ihres Unternehmens adressatengerecht zu präsentieren.



Messetraining

Die Messe ist ein Highlight, an das Ihr Unternehmen hohe Erwartungen knüpft. Der Messestand wurde mit hohem Kosten- und Personalaufwand geplant – und nun kommt es darauf an, in nur wenigen Tagen das Return-on-Investment zu erwirtschaften. Heitsch & Partner bereitet auch Ihr Messeteam optimal vor, sich im unmittelbaren Vergleich zu Wettbewerbern besser zu verkaufen und das gute Image Ihres Unternehmens auch im Gespräch von Mensch zu Mensch zu transportieren.

Heitsch & Partner auf einen Blick: Daten, Fakten, Argumente

1990

10

8

10

- Heitsch & Partner ist seit 1990 als Trainingsinstitut erfolgreich
- 10 Trainer und Gesellschafter mit langjähriger Praxis und Trainingserfahrung
- 8 Mitarbeiterinnen im Innendienst für eine individuelle Kundenbetreuung
- 10 Kooperationspartner mit Heitsch & Partner Trainerausbildung, die als Spezialisten und Kapazitätsergänzung eingesetzt werden
- Konzeptionelles bedarfsorientiertes Training für Führung und Verkauf
- Trainings auch in Französisch und Englisch durch Muttersprachler
- Offene Ausbildungen zum Trainer, zur Führungskraft, zum Verkäufer, zum Key Account Manager und zum Projektmanager
- Erfolgreiche Praxis in der Organisationsentwicklung
- Langjährige Erfahrung in unterschiedlichen Branchen und Unternehmensgrößen
- Alle Trainer haben Praxis als erfolgreiche Manager, Coaches oder Verkäufer: Sie wissen, wovon sie reden.
- Fundierte Erfahrung in der Implementierung von Führungs- und Verkaufskulturen und der Ausrichtung von Verhalten auf veränderte Anforderungen
- Branchenübergreifendes Know-how. Benchmarking für Teilnehmer im Bereich Verhalten
- Analogietrainings (Training mit Erlebnisprozessen)
- Transfersicherung in die Praxis mit Trainingserfolgs-Controlling

Erfolgreich gelöste Aufgabenstellungen unserer Kunden

Organisationsentwicklung **Nahrungsmittelindustrie:** Zwei Außendienstorganisationen, die sich jahrelang als Wettbewerber erlebten, sollten zusammengeführt werden und mit dem Handelspartner erfolgreich sein.

•••• **Energieversorger:** Zwei Energieproduzenten fusionierten. Der Vertrieb musste alte Identitäten überwinden und im Sinne der Produktivität sowie des Vertriebsergebnisses erfolgreich operieren.

•••• **Maschinenbau:** Ein international arbeitendes Unternehmen suchte nach einer geeigneten Aufbau- und Ablaufstruktur, nach einer Führungskultur, die Eigenständigkeit und Eigenverantwortlichkeit ermöglicht, sowie nach einem Verhaltenskodex, der das Miteinander der Führungskräfte regelt. Organisation, Führungskultur und Verhaltenskodex wurden von Mitarbeitern und Führungskräften selbst entwickelt und die angestrebte Produktivität wurde erreicht.

Umsatzsteigerung **Filialist:** Ein Filialunternehmen wollte besser werden, plante und trainierte Erfolgskonzepte, die – sofort umgesetzt – Zahlen positiv veränderten. Training und Anwendung wechselten einander mehrfach ab.

•••• **Pharmaunternehmen, Spedition:** Wer die Chance nutzt, weil er verhandeln kann, bestimmt das Ergebnis. Die von den Unternehmen gewünschten Verhandlungstrainings bewiesen das beeindruckend.

•••• **Pharmaunternehmen:** Die Effektivität der Begleitbesuche bestimmt das Ergebnis der Einflussnahme auf die Entscheidung des Kunden. Die Führungskräfte im Außendienst wurden zunächst in Trainings auf die genaue Analyse und motivierende Empfehlung trainiert. Danach fand das Backseat-Coaching statt. Verhalten änderte sich – die Zahlen auch.

Managementqualifizierung **Logistikunternehmen, Nahrungsmittelindustrie, Dienstleister:** Nachwuchsführungskräfte sollten auf ihre kommenden Aufgaben vorbereitet werden. Entwicklungsworkshops ermittelten den individuellen Trainingsbedarf, waren Ausgangspunkt für ein Förderungskonzept, das vor der Übernahme der Funktion das notwendige Können erreichte.

•••• **Dienstleister, Rechtswesen, Energieversorger, Logistikunternehmen, Nahrungsmittelindustrie:** Mehrere Unternehmen wollten wissen, mit welchen Führungskräften die Zukunft des Unternehmens gestaltet und was für den Einzelnen getan werden kann – Managementpotenzialanalysen halfen.

Zielvereinbarungsprozess **Pharmaunternehmen, Energieversorger:** Das Unternehmen wollte das Coaching eines Zielvereinbarungsprozesses. Die gesamte Zielplanung wurde für das kommende Jahr „schlüsselfertig“ erstellt.

Kooperation **Konsumgüterindustrie:** Beseitigung von störenden Reibungsverlusten in der Zusammenarbeit von Bereichen, Abteilungen und Managern.

Projektorganisation/ Coaching **Dienstleistung:** Aus einem hierarchisch geprägten, funktionell organisierten Unternehmen sollte eine schlanke, ressourcen- und kundenorientierte Organisation entwickelt werden. Neue Abläufe sowie die Methodenkompetenz für Meetings und Projektmanagement wurden trainiert. Die Fähigkeit, Kundenwünsche in emotional wirksame Konzepte umzuarbeiten, wurde in kürzester Zeit erreicht.

•••• **Lebensmittelindustrie:** Die Einführung von SAP R/3 sollte die bisherige EDV-Landschaft auf einen Schlag komplett ablösen. Gemeinsam mit dem Unternehmen und dem IT-Dienstleister wurden Projektleiter und Teams gecoacht. Der Echtlauf startete planmäßig.

*Training
erfolgreich erleben.*



HEITSCH & PARTNER

Gesellschaft für Verhaltenstraining, Trainingsberatung und Trainervermittlung

Tübinger Straße 126 · 71088 Holzgerlingen

Telefon (07031) 7476-0 · Telefax (07031) 7476-40

www.heitsch-partner.de · info@heitsch-partner.de