

# Unser Leistungsspektrum: Beratung



*Beratung auf Basis von Vertrauen und Nachhaltigkeit*

## Strategie

**Strategie als Führungsinstrument für unternehmerisches Gestalten und Wachsen aus eigener Kraft soll schlagkräftige Vorteile eines Unternehmens gegenüber Wettbewerbern erzielen. Sie soll die Handlungsfähigkeit der Führung durch klare Entscheidungen fördern sowie die Position des Unternehmens nach innen und außen stabilisieren.**

Unterschiedliche Erfolge entstehen durch die unterschiedliche Art der Profilierung. Wesentlich ist daher die Herausarbeitung eines eigenständigen Profils des Unternehmens gegenüber dem Hauptwettbewerb. Dasselbe anzubieten wie andere reicht nicht mehr aus. Zur Strategieentwicklung gehört daher u. a. das Erkennen und Stärken der entscheidenden Überlegenheitsmerkmale des Unternehmens.

Wir beraten und begleiten unsere Kunden bei der Entwicklung strategischer Pläne für neue Produkte, Dienstleistungen oder Geschäftsfelder und setzen diese in Marketingkonzeptionen um.

Unser Ziel ist es, Kunden individuell und abseits jeglichen Schemas praxisorientiert unter Einbeziehung der Entscheidungsträger in ihrem Unternehmen zu unterstützen.

- Strategieentwicklung für Produkte, Dienstleistungen und Geschäftsfelder mit Begleitung bei der Umsetzung
- Prüfung auf dem Markt, was möglich und machbar ist, und Unterstützung bei der Ermittlung und Beurteilung der Lage
- Ermittlung der Stärken und Schwächen einschließlich des Hauptwettbewerbs mit dem Ziel der richtigen Profilierung und Positionierung
- Unterstützung bei der konzentrierten Verfolgung der eigenen Strategie durch Abgleiche mit der des Wettbewerbs und erforderlichenfalls Erarbeitung von Korrekturvorschlägen
- Strategieseminare, Foren und Workshops für Führungskräfte und Mitarbeiter mit dem Ziel, Verständnis für die Wirkung von Strategie und Marketing zu erlangen
- Begleitstrategien in Form von Seminaren und Workshops für Führungskräfte und Mitarbeiter zu den Themen „Lernen, Leisten und Leben“

## Führung und Personalentwicklung

**Zur erfolgreichen Umsetzung einer Unternehmensstrategie gehört das richtige Betriebsklima. Es ist für viele Mitarbeiter der wichtigste Grund, im Unternehmen zu bleiben. Wenn die Stimmung im Betrieb nicht stimmt, können Firmenwagen, Versicherungen und Prämien nur wenig ausrichten.**

Das Betriebsklima entsteht aus der Führungskultur des Unternehmens. Ziel ist es, mit einer guten Führungskultur die Wünsche der Mitarbeiter mit den Zielen des Unternehmens in Einklang zu bringen, die Loyalität der Mitarbeiter zum Unternehmen zu fördern und den Nutzungsgrad menschlichen Leistungspotenzials zu erhöhen.

Führungskräfte prägen das Verhalten der Mitarbeiter und können Motor oder Barriere in einem Unternehmen sein. Wachstum und Wandel werden künftig mehr von Fortschritten im Menschlichen abhängig sein als von Maschinen, Rohstoffen oder Software. Die künftige Basisinnovation besteht in der Erschließung menschlicher Potenziale.

- Vorbereitung angehender Führungskräfte auf die neue Aufgabe
- Steigerung der Führungskompetenz vorhandener Führungskräfte
- Untersuchen, was Mitarbeiter motiviert oder demotiviert, sowie Erarbeitung von Vorschlägen für eine Verbesserung des Betriebsklimas
- Entwicklung eines Einstellungsverfahrens für neue Mitarbeiter
- Unterstützung bei der Einführung des „Mitarbeitergesprächs“
- Coachings zum Erkennen und Lösen persönlicher und/oder unternehmerischer Probleme
- Seminare und Workshops zum Thema Führungskultur



## Marketing

---

**Mit Hilfe des Marketings wird die Strategie eines Unternehmens in einen schriftlichen, unternehmerischen Plan umgesetzt. Zum Marketing gehören alle betrieblichen Maßnahmen, die darauf abzielen, das Unternehmen an den Bedürfnissen des Kunden auszurichten mit dem Ziel, Umsatz und Gewinn zu fördern.**

Marketing versucht, den Kunden auf unterschiedliche, geschäftsfördernde Weise aktiv zu beeinflussen, und sorgt für die Wahrnehmung von Informationen über die Produkte und Dienstleistungen eines Unternehmens.

Marketing ist nicht nur ein Fachgebiet, sondern eine Denkhaltung, die von möglichst allen Mitarbeitern eines Unternehmens getragen werden soll. Es kommt darauf an, dass der Kunde die gesamte Firma als intelligent und kreativ handelndes Unternehmen erkennt. Marketing heißt daher auch, begreifen, dass nur die Sichtweise des Kunden „die Wahrheit“ ist und somit sein Unternehmen anziehender wirkt als das des Wettbewerbs.

Spreeforum bietet Ihnen:

- Entwicklung der Marketing-Leitkonzeption auf Basis der strategischen Zielsetzung
- Unterstützung bei der Erarbeitung einzelner Marketing-Instrumente wie
  - Marktforschung
  - Produkt- und Programmpolitik
  - Distributionspolitik
  - Preispolitik
  - Kommunikationspolitik, zum Beispiel Verkaufsförderung, Einsatz intelligenter Werbemittel und Public Relations
  - Hilfe bei der Kontrolle der Teilziele

## Vertrieb

---

**Aktiver Vertrieb ist einer der wichtigsten Erfolgsfaktoren für ein Unternehmen. Vertriebsmaßnahmen dienen dazu, Glück oder Schicksal so wenig Spielraum wie möglich zu geben. Verkauf ist ein äußerst komplexes Gebiet und dient dazu, unmittelbar Umsatz und Gewinn zu erzeugen.**

Der Verkauf gehört zu den wichtigsten Hebeln einer Organisation. Verkauf hat etwas mit Wünschen, Erwartungen, Emotionen und zwischenmenschlichen Beziehungen zu Kunden und potenziellen Auftraggebern zu tun.

Menschen haben von Natur aus das Bedürfnis nach Kommunikation. Erfolgreiche Unternehmen verkehren daher mit Kunden nicht nur über Medien, sondern auch persönlich. Der persönliche Kontakt zum Kunden hat nicht nur eine soziale Bedeutung, sondern wir können mit unseren Worten Informationen transportieren, Gedanken mitteilen, komplexe Themen und Zusammenhänge verständlich darstellen, Sachverhalte und Gegenstände sehr differenziert beschreiben und Gefühle ausdrücken.

Die persönliche Kommunikation erleichtert die Beziehungen zum Kunden, schafft Vertrauen und fördert damit das Geschäft.

- Aufbau und Steuerung von kleinen, mittleren und großen Vertriebsorganisationen
- Neukundengewinnung
- Aufbau von Franchise-Organisationen
- Kundenpflege und Kundenbindung
- Entwicklung von Effizienzsteigerungsprogrammen
- Vertriebschecks
- Vertriebsschulungen

## Projektmanagement

---

**Neben dem „normalen“ Service einer externen Beratung bietet Ihnen Spreeforum einen weiteren Vorteil. Wir werden im Bedarfsfall als „Ihr Angestellter“ im Rahmen Ihres Unternehmens tätig und helfen Ihnen so, Probleme und Krisen vor Ort zu meistern.**

Unsere Schwerpunkte liegen hier in den Bereichen Marketing, Kommunikation, Vertrieb, Geschäftsführung und Personalentwicklung. Personelle Engpässe oder kurzfristige Projekte können so mit unserer Hilfe schnell und unbürokratisch überwunden werden.

## Networking/Kontaktmanagement

---

**Der viel zitierte Satz „Beziehungen schaden nur dem, der keine hat“ prägt das heutige Wirtschaftsleben mehr als je zuvor. Der Bedarf an Kooperationspartnern, funktionierenden Kundenbeziehungen und stabilen Beziehungsgeflechten wächst im gleichen Maße wie die Herausforderungen des verschärften Wettbewerbs. Aufsteigen oder dauerhaft erfolgreich sein kann nur, wer über langfristige und stabile Netzwerke verfügt, die im Bedarfsfall helfen, ein Problem zu lösen, eine wichtige Frage zu beantworten oder Verfahren durch aktive Empfehlungen und tatkräftige Mithilfe zu unterstützen. Unternehmen erkennen immer häufiger, dass funktionierende Netzwerke und stabile Beziehungen auf allen Ebenen entscheidende Faktoren für den Erfolg einzelner Projekte und ganzer Organisationen sind.**

Spreeforum International verfügt über ein sehr großes und stabiles Netzwerk in Wirtschaft und Politik, welches wir gerne für unsere Auftraggeber einsetzen. Wir beraten Sie auch beim strategischen Aufbau eigener Netzwerke sowie deren Pflege und Stabilisierung.

Als kurzfristige oder einzelne Maßnahmen im Rahmen von Projekten bietet Ihnen Spreeforum auch

- Vermittlung von Rednern
- Kontakte zu Behörden, Parteien und Organisationen
- Vermittlung von Kooperations- und Geschäftspartnern
- Optimierung von Datenbanken

SPREEFORUM INTERNATIONAL

*Symbiose aus Beratung und Agentur*

