

Vertriebs-Coaching bei Walterscheid

Wachstum durch eine enge Kundenbeziehung auch zu schwierigen Geschäftspartnern, so lautete eine Zielsetzung im Vertrieb der Walterscheid Rohrverbindungstechnik GmbH. Der mn consulting fiel die Aufgabe zu, die Vertriebsmitarbeiter auf dieses Thema vorzubereiten und einzustimmen sowie die Umsetzung in Form eines Vertriebs-Coachings zu begleiten.

An jeweils zwei Tagen wurden die Vertriebsmitarbeiter von Walterscheid vor, während und nach den Kundengesprächen von der mn consulting gecoacht.

Im Detail bedeutet das:

- ▶ Jeweils 2-3 feste Kundentermine pro Tag terminieren
- ▶ Gemeinsame Vorbereitung der Kundengespräche, u.a. per Rollenspiel
- ▶ Gemeinsames Bestreiten der Kundengespräche
- ▶ Feedback nach jedem Kundengespräch
- ▶ Trainings zu den beobachteten Verbesserungspotentialen pro Mitarbeiter

In einem Dreiergespräch nach den Coachings zwischen Vertriebsmitarbeitern, Vertriebsleitung und der mn consulting wurden dann die Mitarbeiterpotentiale, die Kundenpotentiale und die Geschäftspotentiale zur weiteren Vorgehensweise im Vertrieb von Walterscheid ausgewertet. ■

mn consulting

Telefon: 08142 - 531 57
Telefax: 08142 - 50 48 93
Mobil: 0172 - 841 4554

eMail: info@mnc-nolting.de
Internet: www.mnc-nolting.de

Marketing-Konzept für das Entwicklungsprogramm FAST der MTU Aero Engines GmbH

Der Triebwerkespezialist MTU Aero Engines GmbH will sein Unternehmensentwicklungsprogramm FAST neu positionieren, um der MTU mit FAST ein Fitness-Programm zu verordnen. Mit dem Marketing-Konzept zur Neu-Positionierung von FAST wurde die mn consulting beauftragt.

Die Vorgehensweise der mn consulting erfolgte in diesen Schritten:

- ▶ Klärungen zu FAST mit dem FAST-Team:
 - Kernprodukt
 - Kernzielgruppe
 - Kernbotschaft
 - Mehr-Wert-Argumentation
- ▶ Aktionsplan zur Positionierung von FAST
 - neues Logo von FAST
 - Plakataktion zu FAST
 - Werkstatt-Aktion mit Give Away
 - Info-Point-Aktion
- ▶ Konzentration von FAST-Botschaften auf die MTU-Führungskräfte
 - Vorstellung des FAST-Aktionsprogramms auf einer Veranstaltung für MTU-Führungskräfte
- ▶ Schrittweise Umsetzung des Aktionsprogramms zu FAST
 - Werkstatt-Aktionen
 - Dialog-Veranstaltungen
 - Einführungsaktionen zu FAST-Programmen.
- ▶ Zeitnahe Berichterstattung über die Aktivitäten zu FAST in den MTU-Kommunikationsmedien
 - Intranet
 - Firmenzeitschrift
 - Geschäftsführungs-Interviews



Das Hauptziel der Kampagne, nämlich die Identifikation der Führungskräfte der MTU als dem Fitness-Programm für die MTU wurde erreicht. ■

„Teamentwicklung Führungskräfte“ bei Haindl Papier/UPM Kymmene in Schongau

Ein Papierhersteller ist als Produktionsbetrieb auf exzellente Teamarbeit in den jeweiligen Werken angewiesen. Bei Haindl Papier kommt hinzu, dass die Mitarbeiter in den Werken infolge der Übernahme durch UPM Kymmene auf eine veränderte Unternehmenskultur ausgerichtet werden müssen.

Die mn consulting begleitet diesen Prozess durch das Projekt „Teamentwicklung für Führungskräfte“. Hier sind die Werksleitung, die Bereichsleiter sowie die Meister und Vorarbeiter angesprochen und in das Projekt eingebunden.

Im Mittelpunkt des Teamentwicklungsprozesses stehen zunächst die Mitarbeiter der produktionsnahen Bereiche, d.h. die Meister und Vorarbeiter. Zusammengeführt werden die Aktivitäten durch begleitende Maßnahmen für die übrigen Führungskräfte. Im einzelnen ist die Vorgehensweise in der ersten Projektphase so gestaltet:

1. Vorgespräche mit Werksleitung, Bereichsleiter, Verantwortliche im Aus- und Weiterbildungsbereich
2. Team-Training mit Meistern und Vorarbeitern
3. Dialog-Veranstaltung mit

„Teamentwicklung Mitarbeiter“ bei GS-Hydro

Nach mehreren Umstrukturierungen benötigt die GS-Hydro eine neue Ausrichtung als moderner Dienstleister in der Hydraulik-industrie.

Das Thema Zusammenarbeit steht dabei im Mittelpunkt der Teamentwicklung, die die mn consulting für die GS-Hydro begonnen hat:

1. Analyse von Kundenvorgängen der GS-Hydro
2. Erarbeitung verbesserter Prozessabläufe bei Kundenvorgängen
3. Evaluation der Abläufe
4. Trainings zur Verbesserung der Zusammenarbeit von Innen- und Außendienst.

Im nächsten Schritt wird die mn consulting die Vertriebsmitarbeiter bei der Ermittlung weiterer Kundenbedarfe an Dienst- und Serviceleistungen begleiten. ■

- Meistern, Vorarbeitern und Bereichsleitern
4. Dialog-Veranstaltung mit Bereichsleitern und Werksleitung
5. Evaluation der Maßnahmen der 1. Projektphase zwischen mn consulting und dem internen Bereich Aus- und Weiterbildung.

Bis zu einer nächsten Projektphase, in der das Training der Bereichsleiter im Mittelpunkt steht, werden – begleitet von der mn consulting – die in den einzelnen Veranstaltungen vereinbarten Teilziele in die Praxis umgesetzt. ■