



Beratung / Coaching / Training

Themen

- Strategische Führung
- Team-High-Performance
- Energetic Empowering
- Zeitlose Weisheit

Female Founder und junge Unternehmen

Kostenfreies Erstgespräch

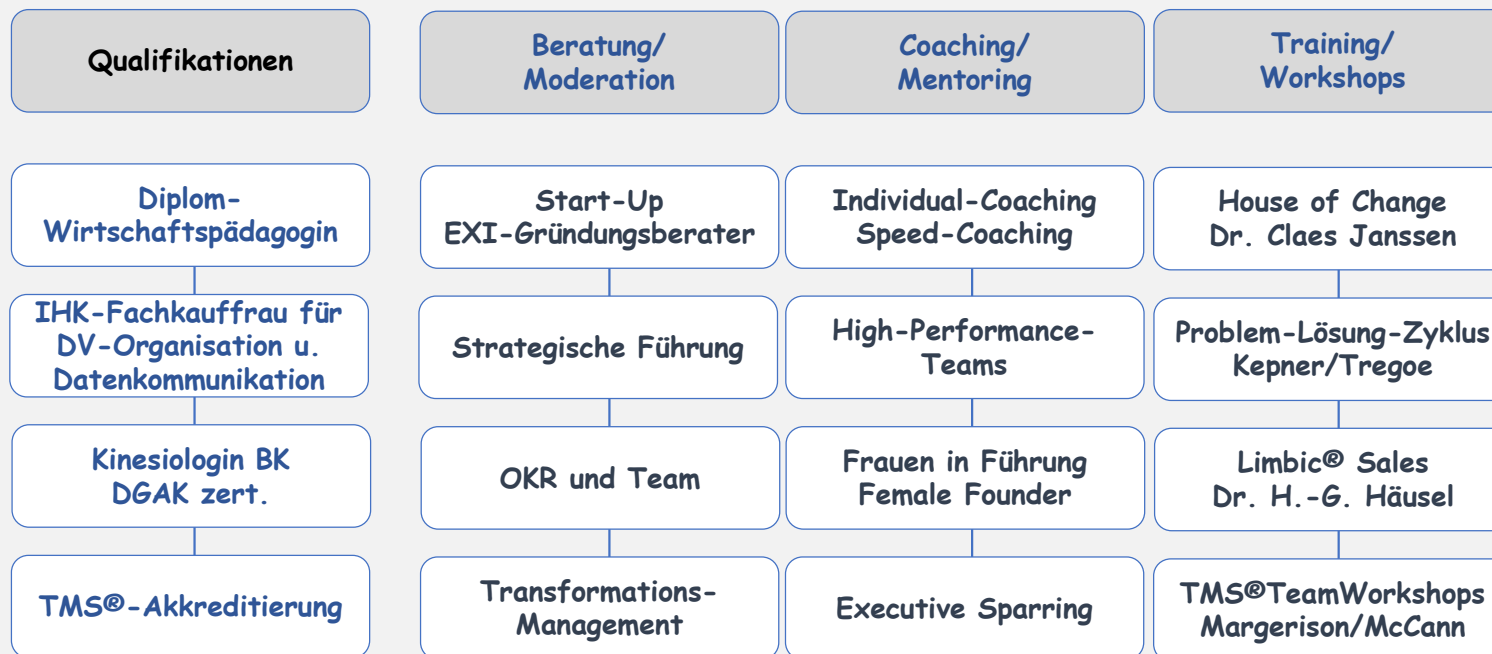
Online / Telefon / Präsenz (sofern möglich)

Dauer: 45 Minuten

Zielsetzungen: Kennenlernen der Herausforderungen + Zielsetzungen + „Chemie“-Check



Anita Berres



Kniebisweg 5
76337 Waldbronn

07243 / 21 66-6

www.berres.biz
berres@berres.biz

Team-Workshop

TMS® TeamManagementSystem

Team-High-Performance

IHR TEAM-PROFIL HANDLUNGSPRÄFERENZEN ROLLEN - KOMMUNIKATION

- ▶ **Online-Fragebogen** vor dem Workshop ausfüllen, damit TMS® mit den Antworten das **präferenzorientierte individuelle Profil** erstellen kann als Basis für den Workshop
- ▶ **Profile**
Eigene Profile „erarbeiten“
Einführung in TMS® TeamManagementSystem nach Margerison/McCann
Handlungspräferenzen und Resultate
- ▶ **Team - Rollen und Aufgaben**
Arbeitsfunktionen in einem High-Performance-Team
Teamrollen aufstellen und Strukturen entwickeln
Linking skills
- ▶ **Das optimale Team**
Kommunikation und Führungskompetenzen - Kommunizieren, Motivieren, Delegieren, Moderieren
Ziele und ihre Konsequenzen - smarte Ziele, Key Performance Indicators KPI, Team-Missions, Objectives & Key Results OKR
Herausforderungen und Lösungen - Persönlich, Team, Bereich, Unternehmen
- ▶ **Dokumentation und Feedback**
Alle Team-Ergebnisse werden im Workshop konkret visualisiert.
Einzel- und Team-Feedback runden den Team-Workshop ab.

Nutzen

Klarheit über Team-Zusammensetzung und Rollen

- Identifikation der Handlungspräferenzen der Team-Mitglieder
- Analyse der Team-Zusammensetzung im Hinblick auf aktuelle und zukünftige Anforderungen und unter Berücksichtigung der ermittelten Handlungspräferenzen
- Feedbackorientierte Kommunikation kennenlernen, üben und für die Praxis vorbereiten - das steigert die Lernkurve
- Fallbeispiele lösungsorientiert und mit jeweiligen Präferenzen bearbeitet ermöglichen neue Wege und Horizonte

Abgestimmte, gemeinsam getragene Ziele und Maßnahmen-Liste

- Austausch der Erkenntnisse und Visualisierung der Team-Ergebnisse münden in einen Maßnahmenplan
- Gewichtete Lösungsoptionen, aktuell bezogen und auf die Zukunft ausgerichtet
- Das Team wird zielorientiert aufgestellt und gemeinsam verabschiedete OKRs ermöglichen eine enge Ausrichtung und eine gezielte Performance-Steuerung

Fokus-Workshop

VERTRIEB STRATEGIE

Lücken erkennen
Potenziale entfalten

IHRE STRATEGISCHE
STANDORTBESTIMMUNG

Nutzen

- Durch die Integration der von Ihnen ausgewählten relevanten Mitarbeitenden entsteht **Transparenz** und das Team wie auch die Zusammenarbeit werden gestärkt. Die Team-Mitglieder werden zu Beteiligten, das Wissen integriert.
- Sie erhalten ein Blitzlicht auf Ihren „Standort“ und das ist erhellend für alle. Lösungsansätze und Aktivitätenplanung entstehen während der Analyse und werden gemeinsam entwickelt.

In kurzer Zeit praktische Ergebnisse!

- Wir arbeiten im Workshop mit ganzheitlichen Methoden bei gleichzeitiger Beschränkung auf die **wesentlichen Aspekte**.

- ▶ **Gemeinsame Analyse der Herausforderungen**
Wir sammeln und bewerten Ihre Themen. Im Team erarbeiten Sie gemeinsam individuelle, realistische Lösungsvorschläge.
- ▶ **Erfolgsfaktoren Ihres Unternehmens, die wirken**
Neben generellen Erfolgsfaktoren ermitteln wir Ihre branchen- und unternehmensspezifischen Schlüsselfaktoren.
- ▶ **Marktsituation und Positionierung**
Wir untersuchen Ihr Produkt- und Dienstleistungsportfolio und analysieren Ihr Angebot gegenüber Kunden und Wettbewerb.
- ▶ **Vertriebsorganisation und Sales Power**
Gemeinsam betrachten wir Ihre wesentlichen Kennzahlen und bewerten Ihre vertriebliche Performance.
- ▶ **Maßnahmen im strategischen Korridor**
Wir sammeln Aufgaben und priorisieren Ihre Aktivitäten. So entsteht Ihr individueller Maßnahmenkatalog zur direkten zügigen Umsetzung.
- ▶ **Dokumentation und Feedback**
Alle Ergebnisse werden visualisiert. Unsere Empfehlungen runden den Fokus-Workshop ab.

Analysieren Sie die vertriebliche Situation Ihres Unternehmens und planen Sie den Weg in Ihre Zukunft, Ihre Strategie. Mit dem Fokus-Workshop erkennen Sie vertriebliche Lücken und die Erfolgspotenziale Ihres Unternehmens.

Ihre Mitarbeiter werden in diesem Workshop aktiv in die Analyse eingebunden und tragen zur Erarbeitung der Lösungsansätze bei.

Unsere Dokumentation liefert Ihnen anschließend eine eindeutige Definition von Zielen und Erfolgsfaktoren sowie entsprechenden konkrete Maßnahmen.

Sie wollen praktische Ergebnisse in kurzer Zeit? Überzeugen Sie sich von den Vorteilen unseres Fokus-Workshops für Ihr Start Up bzw. junges Unternehmen!

Zukunft-Workshop

SWOT-Analyse

Chancen nutzen
Risiken vermeiden

IHRE STRATEGISCHE STANDORTBESTIMMUNG

Nutzen

generell

- Positionierung eines Unternehmens und Entwicklung einer geeigneten Strategie.
- Maßnahmen definieren, mit denen die identifizierten Chancen genutzt und die Risiken vermieden werden können.

spezifisch

- Gemeinsame Erarbeitung und Austausch über die individuellen Einschätzungen erhöht die Transparenz in der Geschäftsführung und den Beteiligten.
- Optimierung der Zusammenarbeit in strategischen Fragen.

► Start

Vorstellung Unternehmen (Geschäftsmodell, Vision & Mission)
Vereinbarungen für die Zusammenarbeit/Regeln im Workshop
Klärung der Erwartungen

► Intro

Einführung SWOT-Analyse als strategisches Instrument
Ablaufprozess und Rahmenbedingungen

► Stärken und Schwächen

Bezogen auf das Unternehmen/den Bereich/ein Produkt
ggf. Priorisierung, ausgerichtet an Vision & Mission

► Chancen und Risiken

Bezogen auf das Umfeld
ggf. Priorisierung, ausgerichtet an Vision & Mission

► Strategische Optionen

Welche Maßnahmen müssen ergriffen werden, um die Chancen maximal zu nutzen?
Welche Maßnahmen müssen ergriffen werden, um die Risiken zu verringern bzw. zu vermeiden?

► Ableitung eines konkreten Maßnahmenplans

Quick Wins - Erkenntnisse für alle
Notwendige Sofort-Maßnahmen
Strategische Ausrichtung - der Korridor für die Zukunft

► Abschluss

weitere Vorgehensweise in der strategischen Führung
Feedback

Die Ableitung der strategischen Optionen bewirkt häufig Aha-Effekte und bringt den Fokus auf realistische und zukunftsichernde Projekte und Maßnahmen.

Workshops

- Online oder in Präsenz
- Tages-Workshop oder Aufteilung in halbe Tage bzw. 3 Stunden-Module
- Durchführungsdauer abhängig von den Workshop-Zielen aus der Auftragsklärung



Pauschalpreise - Sonderpreis auf Anfrage*

- * für Start Ups oder junge Unternehmen mit female founders-Anteil
- * Auch für Gründerinnen in der PreSeed-Phase
- * Spezialisierung auf Dienstleistungs- und Produktionsbranche

Kniebisweg 5
76337 Waldbronn

07243 / 21 66-6

www.berres.biz
berres@berres.biz



Leitfaden für Marketing & Vertrieb
kinesiologischer Praxen
von der Gründung bis zum Ausbau

Leitfaden für Marketing & Vertrieb

- nicht nur kinesiologischer Praxen -
von der Gründung bis zum Ausbau.

Dieses Buch ist auch für jede Gründerin interessant,
die ein Dienstleistungs-Unternehmen gründet.

Denn - wie für alle Kinesiologinnen - gilt auch für
jedes Start Up:

Alle zukunftsorientierte **Planung**
geht vom **Denkbaren**
über das **Wünschbare**
zum **Machbaren**.