

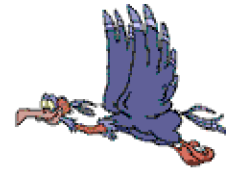
Sie wollen sich für eine Krise fit machen?

Ihre VB sind im Verkauf zu oft zweiter Sieger!

Ihre Projekt-Termine und Kosten schleudern!

Das Ergebnis im

- Lizenzvertrieb
- Projektvertriebs
- Account Management
- Dienstleistungsvertrieb
- Partnergeschäft



stimmt nicht? In den Sales-Meetings ist scheinbar alles in Ordnung, die *Geschichten* über die "Potentiale" scheinen alle zu stimmen, die Begründungen für nachlassende Ergebnisse und der schlechten Pipeline (Potential-Liste) und die schlechter werdende Marktlage hören sich logisch an, aber Ihr Gefühl sagt, 'irgend etwas stimmt nicht, der Vertriebler arbeiten obendrein irgend wie falsch!'

Vielleicht liegt die Ursache darin, dass Ihre Verkäufer noch so arbeiten, wie es „gestern“ noch *„irgend wie ging“*, obwohl wir heute einen Verdrängungsmarkt haben, die Kunden heute Lösungen statt Software-Lizenzen oder Hardware kaufen wollen! Oder Sie haben in "Features" verliebte Techniker als Verkäufer, die den Verkauf nicht verstehen? Und so schaffen sie es einfach nicht?

Oder müssten erst einmal Strukturen, Job-Descriptions, das Führungskonzept oder die Provisions/Zielpläne "angepasst" werden? Oder brauchen Sie kurzfristig einen Profi an „die Front“?

Ihre Projekte schleudern, Sie haben

- unzufriedene Kunden
- Ergebnis-, Projektkosten- oder Termin-Probleme
- Mitarbeiter mit zu wenig Kreativität und Engagement
- NearShore/OffShore-Probleme



und Sie müssten eigentlich einige "zertifizierte" Projektleiter tauschen, aber das ruiniert den Gewinn zusätzlich!? Und wer lässt sich schon gerne beschuldigen, man habe dem Kunden ungeeignete Projektleiter gegeben, Falsches versprochen. Ihre Projektleiter sollen endlich richtig funktionieren! Oder brauchen Sie kurzfristig einen Profi, der ein Krisen-Projekt schnellstens in Ordnung bringt?

Warum nutzen Sie meine Erfahrung nicht, um einmal herauszufinden, was man und wie tun kann. Das schafft Klarheit und die Einleitung einer Lösung mit wenig Aufwand!

Der Auftrag an mich könnte so lauten: 2 Tage Analyse = Einzelgespräche mit ausgewählten Mitarbeitern und Partnern sowie Einblick in Ihr vertriebliches oder Projekt-Reporting. Sehr aufschlussreich ist meist die Teilnahme speziell an einem Ihrer Projekt- oder Sales-Meetings, intern oder bei Ihren Kunden.

Am Ende erfolgt dann ein Abschlussgespräch mit Ihnen; ich mache Ihnen Vorschlägen und Sie entscheiden, was genau getan werden könnte, welchen Beitrag ich Ihnen hierzu geben kann! Dabei kann herauskommen, dass ich Dinge in Linienverantwortung (Rent-a-Boss) für Sie zum Laufen zu bekommen, in Deutschland, Europa, USA!

Ihre Investition für diese 2 Tage Vor-Analyse wären mein Honorar von je 1300,-Euro/Tag plus Reisekosten plus MwSt. Ist das dann noch relevant, wenn ein Multi-Mio-Euro-Projekt zu platzen droht oder die Vertriebsergebnisse ruinös sind oder Geschäftsaufgabe droht?

Mein Slogan: alles was man inkonsequent macht, geht schief!

Typischen MMOS-Aktivitäten sind:

Analyse/Scan/Konzept

Ich führe bei Ihnen im Hause Einzelgespräche durch, ca. 1,5 Stunden pro Gespräch, normalerweise reichen zwei Tage. Danach kann ich mit Ihnen gezielt auf den Punkt kommen und konkrete, pragmatische Vorschläge für Maßnahmen machen.

„Rent-a-Boss“

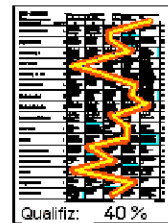
Ich übernehme kurzfristige die Leitung eines Geschäftsbereichs oder des Unternehmens, z.B. bei Ausfall eines Managers, z.B. weil durchgegriffen werden muss und kein zeitlicher Spielraum mehr besteht. Hier liegt meine größte Stärke!

Coaching, schnelle Hilfe

Oft hat man keine Zeit mehr, einen neuen oder Interim-Manager einzusetzen; der bestehende Manager hat außerdem alle Kontakte zu Zulieferanten und viel Intern-KnowHow, das man besser sofort nutzen sollte, statt einen Neuen erst einmal wieder einzuarbeiten. Training greift oft zu langsam, schafft meist nur eine Plattform, von der aus man dann Verbesserungen umsetzt, und dann ist ein Coach mehr als hilfreich, dem Manager und dem Unternehmen und dem Erfolg. Und was im Sport selbstverständlich ist, sollte im Management eigentlich auch gelten. Unsere Erfahrung zeigt, dass grade qualifizierte Manager solche Hilfen gerne annehmen, denn sie sind qualifiziert, da sie nicht beratungsresistent sind; weniger gute Manager glauben dagegen, sie würden Schwächen zeigen, wenn sie Hilfe holen und das ist schlicht verrückt.

SARI Vertriebskonzept und Training

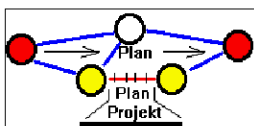
In einem dreitägigen Seminar wird die in Ihrem Falle zutreffende Strategie des Verkäufers, Verkaufsführers, Vertriebsunterstützers für Ihr Unternehmen vermittelt, bewusst gemacht, die Umsetzung in Ihrer Praxis aufgezeigt, wie das Finden neuer (z.B. Projekt-)Potentiale bis zum Abschluss, Teambildung, durchhalten einer Hochpreispolitik, Werkzeuge und Methoden der Selbststeuerung. Dies ist dann die Plattform, von der aus die Zukunft angesteuert werden kann.



PROFI-1 Projektleiter mit Kundenverantwortung

In der Technik-Welt werden zu oft die "weichen Faktoren" vernachlässigt. Ziele müssen aber *über Menschen* statt „Features“ erreicht werden, kundenorientierte Teambildung gezielt erzeugt, das Tagesgeschäft gemeistert werden. Und Projektleiter haben beste Chancen, weitere Potentiale bei ihren Kunden zu identifizieren und ab zugreifen! Das erfordert Loyalty-Management.

PROFI-II Projektleiter mit Ergebnisverantwortung



In einem nachfolgenden **Aufbautraining** werden die Techniken des Tagesgeschäftes eines Projektleiters eingeübt, in Ergänzung (nicht statt) zu Ihrem bestehenden „PM-Book“, zur übliche PM/CMMI/PMI-Zertifizierung, zur MS-Projekt-Schulung, z.B. wie man pragmatisch plant, kontrolliert, mit unzureichenden Daten kalkuliert, delegiert, mit "geht nicht" fertig wird, Risikoabschätzung nicht nur als ein *Template* ansieht. Vorgegebenen Methoden, Prozesse, CMMI oder PMI und

Tools werden mit einbezogen. Profi-II macht sie noch wirksamer.

PERI-Personalführung für Führungskräfte

Wir erleben zunehmend "virtuelles" Management, basierend auf Zahlen und Prozessen, Meetings und Feuerwehreaktionen. Mitarbeiter übernehmen immer weniger Verantwortung und der Kreis schließt sich. Das PERI-Training zeigt auf, wie man Mitarbeiter und Zielerreichung (fast) frustfrei steuert, Teamgeist erzeugt, wie Verantwortung und "Problem-Ownership" entsteht, wie man Höchstleistung durch normalen Mitarbeitern erreicht, wie "Kultur" zu Leistung führt.

Video-Training

Das beste Wissen hilft wenig, wenn das persönliche Auftreten nicht stimmt, wenn man sich nicht international bewegen kann. Mit der Video-Kamera erreiche ich einen sehr hohen Wirkungsgrad für das Lernen, bei Gruppen als auch für Individuen, z.B. wenn ein neu ernannter Manager jetzt mehr öffentlich auftreten muss!



über MMOS

Ich bin bekannt als pragmatischer Helfer, Berater, Trainer, Coach, interim Krisenmanager, selbständig seit nunmehr rund 30 Jahren, vorher in Linienfunktionen national und international bei renommierten Unternehmen erfolgreich gewesen, als Geschäftsführer, im Vertrieb, in der Entwicklung und im Projektmanagement.

Mehr Details und mein CV finden Sie in meinem Web unter <http://www.sternhimmel.de/mmos.htm>