Bestehendes Unternehmen
DIGITAL-DRUCKEREI, vier Mitarbeiter
Aufgabe: Umsatzsteigerung

- Begleitung der Vertriebsbeauftragten bei Telefon- und vor Ort-Akquisen/Terminen
- Analyse Zielgruppe und marktgerechte Produkte
- Telefoncoaching für Kaltakquise, „Schwierige Kunden“, Absage-Kunden (warum?)
- Coaching Vertrieb für Abschluss- und Preis-Verhandlungsgesprächen (Telefon und vor Ort)
- Nachhaltigkeit prüfen, sprich Einstellung/Loyalität der Mitarbeiterin zum Unternehmen

Ergebnis: Produktportfolio wurde klarer kommuniziert und präsentiert (Stärken), Vertriebsbeauftragte zwar „nach außen“ engagiert, aber ohne Passion, weil unglücklich und bereits „innere“ Kündigung ausgesprochen, da Lebensraum/-umstände nicht passend → Begleitung bei Kündigungsgespräch/-abwicklung

Bestehendes Unternehmen, inhabergeführt
DACHDECKEREI, zwölf Mitarbeiter
Aufgabe: Betriebsklima optimieren, Meister zur Führungsperson entwickeln
Immer wieder „Buchung“ bei Bedarf bereits im zweiten Jahr

- Side-by-side Telefontraining für Telefonzentrale und Führungskräfte
- Begleitung als „Kollege“ auf der Baustelle, um zu fühlen/sehen, wie sind Mit- und Untereinander im Praxiseinsatz
- Führen von Mitarbeitergesprächen (Arbeiter, Meister, Chefs)
- Begleitung bei Jahresgesprächen und -planungen
- Bewerbungsunterlagen analysieren
- Begleitung bei Bewerbungs-/Einstellungsgesprächen

Bestehendes Unternehmen, inhabergeführt
BÄCKEREI/KONDITOREI mit sieben Filialen und 60 Mitarbeitern
Aufgabe: Generationenwechsel, zukünftige Ausrichtung, Umsatzsteigerung, Betriebsklima optimieren; Begleitung über drei Jahre

- **TUK-Camp:** Basis schaffen, Abgleich Ist- und Soll-Status
- **TUK-Camp:** Geführtes Generationengespräch
- **TUK-Camp:** Persönlichkeitsentwicklung und Klärung/Aufdeckung von familiären Energieblockaden
- Vor-Ort Einsatz im Verkauf, Produktion und Meetings, um Thema, Abläufe, Kunden, Mitarbeiter kennen zu lernen und Vertrauen zu bekommen
- Regelmäßiges Führen/Begleiten von diversen Mitarbeitergesprächen als Einzelgespräche oder bei Teammeetings
- Erfassung der detaillierten Stellen- und Arbeitsplatzbeschreibung
- Optimierung und Neu-Strukturierung der Arbeitsabläufe
- Personalführung im allgemeinen, Personalgespräche im einzelnen
- Empfehlung der Schaffung und Besetzung der Stelle der Teamleiterinnen; Positionierung derselben
- Unterstützung der neu geschaffenen Stelle der Filialleiterinnen
- Begleitung bei Produktionsbesprechungen
- Analyse und Optimierung der Produktionsabläufe
- Ideen für Verkaufsförderung und Neukundengewinnung bzw. -bindung (Organisation/Begleitung von werblicher Modernisierung mit Logo-Facelift, Facebook-Nutzung, etc. ....)

Bestehendes Unternehmen, inhabergeführt
ARCHITEKT, vier Mitarbeiter
Aufgabe: Klärung Leistungsspektrum, Lösungen

- Grundsätzliche Frage: Sind die Mitarbeiter motiviert, „am richtigen Platz“
- „Chefloses“ Führen von Mitarbeiter-Einzelgespräche
- Aufgabenverteilung: Nach Analyse erfolgte Umverteilung zur effizienteren Erledigung

Bestehendes Unternehmen, inhabergeführt
LOGISTIK (Beratung, Kanban), Ergänzung Portfolio um Industrieprodukt
Aufgabe: Markteinführung des neuen Produktes

- Analyse: Marktabsatz, Preisgestaltung, Zielgruppe
- Praxis: Reaktion der Produktpräsentation auf Messen, Besuche bei Firmen (Neukunden und bestehenden Kunden), Auswertung hinsichtlich Vermarktung und Einsatzmöglichkeiten
- Telefonakquise durch eigenes AIBK-Team durch gelieferte und neu generierte Adressen
- Auswertung und Empfehlungen
- Weiterführende Kontakte für Kooperation
- Konzept für Aufbau Vertriebsteam

Existenzgründerin

HEILPRAKTIKERIN (Dorn-Preuß, Klang-Massagen, Schwitzhütte)

- **TUK-Camp:** „Was ist das Besondere an mir?“
  Analyse des bestehenden Leistungspotenzials und -portfolios
- **Leistungsangebot:** Klare Gliederung von Themen, Zielgruppe, Zeitschiene
- Akquise-Begleitung am Telefon und vor Ort

Existenzgründer

Wunsch: HANDELSVERTRETUNG (Lebensmittelgroßhandel)

- **TUK-Camp:** „Ich möchte eine Handelsvertretung übernehmen,
  aber passt das zu mir?“
- **Analyse:** Marktsituation, Kundenpotenzial, Übernahmekosten (realistisch), Aufbau
- **Ergebnis:** Kunde würde unglücklich werden als Selbstständiger, hat Weg
  (zurück) gefunden ins Angestelltenverhältnis

Start-up, Einzelunternehmen

FRISEUR (Spezialisierung Herren „american style“)

- **TUK-Camp:** „Ich schneide Haare – wozu brauche ich Kontoauszüge?“
  Analyse der verdeckten Potentiale und versteckten „Fallen“
- **Potentiale:** Spezialisierung – Franchising
- **Schwächen:** Wozu Verwaltungskram? → Struktur und Ordnung, unternehmerisches
  und buchhalterisches Denken erklären und lehren
- **Weiterführend:** Begleitung/Beratung beim weiteren Personalaufbau

Re-Start bestehendes Einzelunternehmen, Persönlichkeitsentwicklung

VISAGISTIN/KOSMETIKERIN

Aufgabe: **Neue Perspektiven sehen, Mut fassen und Kraft schöpfen (nach Trauer wegen Todesfall)**

- **TUK-Camp:** „Wer bin ich, was kann ich, wohin will ich?“
- Berufung finden
- Neue Ziele und Aufgabengebiete erarbeiten
- Konkrete Umsetzungsschritte definieren
- Begleitung bei der Umsetzung durch Telefonakquise, Terminvereinbarungen, Locationsuche, klärende Finanzgespräche
- Begleitung bei Umsetzung der Ziele mit Marketing-Agentur

BURNOUT-KLIENT (aus Angestelltenverhältnis)

Aufgabe: **„Ich bin nicht mehr arbeitsfähig, ich will raus aus dem Loch“**

- **TUK-Camp** (die Durchführung erfolgte teilweise mit AIBK Geschäftspartner)
- Analyse: Lebensgeschichte → Was blockiert mich?
- Gemeinsam neuen Lebenssinn finden
- Neue Aufgaben erarbeitet, die dem Klienten Freude machen
- Erarbeitung neuer Konzepte mit Lösungen
- Vertragliche Ausarbeitung des Wunschjobs → bereits eine Woche Start danach bei neuem Arbeitgeber ☺
- Ergebnis: Mit voller Einsatzkraft zurück!

AIBK

Authentisch - Individuell - Begleitend - Kommunikativ

Uwe **KANDELHARDT**
TRAINER on the Job

Scannen Sie meine
Kontaktdaten

Schönblickstr. 14 • D-74842 Allfeld • www.trainer-on-the-job.de
Tel. +49 (6265) 92 89 771 • **Mobil** +49 (172) 649 58 59