

Newsletter Mai 2011

Management von Meetings

Vielen Dank für die zahlreichen positiven Feedbacks auf meinen Februar-Newsletter.

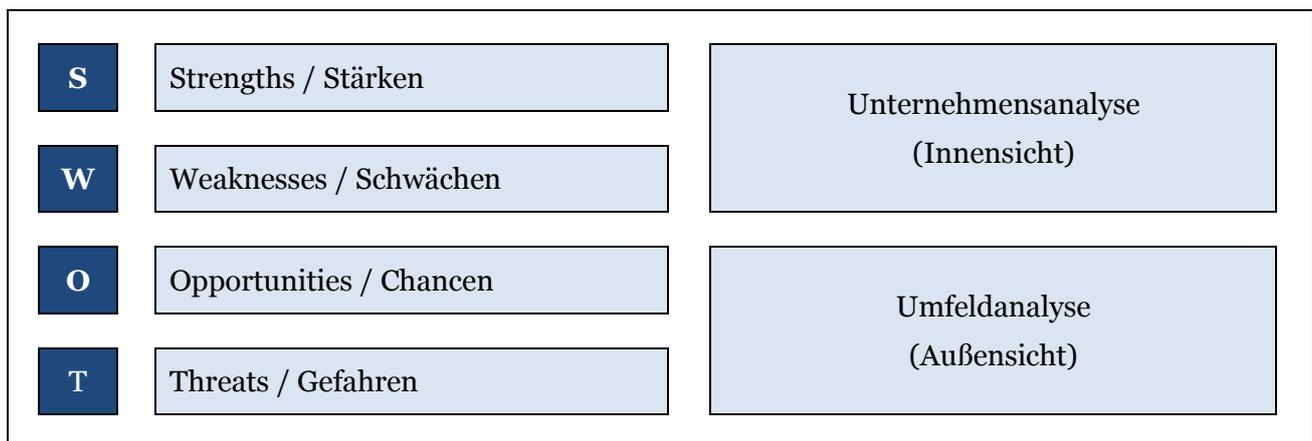
Einige Leser haben die Hinweise zum „Management von Meetings“ erfolgreich in die Praxis umgesetzt, für eine Kundin wurde ein Seminar-Baustein entwickelt. Die Weiterbildung wurde von den Mitarbeitern sehr positiv bewertet, sodass weitere Schulungen folgen sollen. Es zeigte sich, dass mit einem überschaubaren Aufwand eine hohe Wirkung erzielt werden kann.

Sollten sie Unterstützung bei der Qualifizierung ihrer Mitarbeiter bezüglich Meetings und Moderation haben wollen, sprechen sie mich bitte an.

Potentialberatung - Quick-Check für ihr Unternehmen

Die Kernkompetenz der Frank Lepschy Business Consulting liegt in der Strategie-, Struktur- und Prozessberatung. Damit eine Zusammenarbeit in diesen Bereichen zielgerichtet und fokussiert erfolgt, empfehle ich für eine erste Phase die Potentialberatung.

Bei der Potentialberatung werden ihr Unternehmen und das Unternehmensumfeld mit einem Quick-Check analysiert. Auf Basis der Geschäftsunterlagen, Interviews mit ausgewählten Mitarbeitern, sowie eigenen Beobachtungen und Erfahrungen erhalten Sie im Ergebnis eine SWOT-Analyse (siehe Schaubild). Der wesentliche Vorteil ist ein schnelles und damit kostengünstiges Ergebnis, aus dem sich klare Handlungsaktivitäten ableiten lassen.



Nehmen sie Kontakt zu mir auf, wenn sie Interesse an einer Potentialberatung haben oder weitere Informationen zu der SWOT-Analyse benötigen.

Auf der Folgeseite finden sie eine Übersicht der möglichen Betrachtungsfelder einer SWOT-Analyse.

Ihr
Frank Lepschy

Betrachtungsfelder SWOT-Analyse (exemplarisch)

1

Unternehmensstrategie

- Unternehmensziele, -werte
- Strategische Geschäftsfelder
- Wettbewerbsstrategie
- Marktbearbeitungsstrategie
- Qualitätsmanagement
- Strategische Allianzen

2

Unternehmensorganisation

- Aufbauorganisation
- Ablauforganisation
- Standards und Methoden
- Technische Ausstattung

3

Personal

- Planung und Verwaltung
- Bedarfsmanagement
- Qualifizierung und Entwicklung
- Recruiting

4

Betriebswirtschaft

- Bilanz
- Gewinn- und Verlustrechnung
- Liquiditätsrechnung
- Zahlungsverhalten
- Controlling
- Reporting

5

Produkte / Lieferanten

- Entwicklung
- Fertigung
- Lieferantenmanagement
- Wettbewerbssituation

6

Vertrieb und Marketing

- Planung und Steuerung
- Neukundenakquisition
- Kundenbetreuung
- Angebots-/Vertragsmanagement
- Marktbeobachtung
- Vertriebsunterstützung

7

After Sales

- Auftragsbearbeitung
- Service und Support
- Lagerhaltung
- Sonstiges