

B e r a t u n g s p r o f i l

Praxisbezug – Ergebnisorientierung - Dialog

- **Das Beratungsangebot**
... richtet sich insbesondere an
 - kleine und mittlere Unternehmen der Verlagsbranche mit den Schwerpunkten Bildung / Musik,
 - Bildungs- und Kulturinstitutionen.
- **Voraussetzungen für die Beratung**
... seitens des Klienten sind
 - die Formulierung der Erwartungen,
 - ein sauberes Briefing,somit: ein klarer Auftrag.
- **Beratungsschwerpunkte**
... sind
 - Strategie-, Organisations- und Teamentwicklung (Unternehmensführung, Profitcenter, Abteilungen, Führungskräfte, Mitarbeiter)
 - Prozessoptimierung
 - Programmplanung und Marketing / Vertrieb.
- **Das Beratungsziel**
... ist die Entwicklung einer Vorgehensweise zur Problemlösung, die dem Unternehmen zu einer raschen Steigerung der Performance, d.h. einer rentablen (rentableren) Geschäftstätigkeit verhilft.
- **Der Beratungsprozess**
... wird individuell mit dem Klienten abgestimmt. Die Lösungserarbeitung erfolgt sowohl in gemeinsamen Workshops wie im Einzelcoaching. Der Beratungsprozess hat dabei immer den Blick auf das gesamte Unternehmen.

Die Beratung zielt somit darauf ab, den Klienten in konkreten Problemstellungen zu Lösungen zu führen, d.h. sie ist ein individuelles und auf dem Dialog basierendes Instrument zur Selbsthilfe. Dazu sind eine intensive Kommunikation und der persönliche Dialog mit der Unternehmensleitung bzw. den Führungskräften unabdingbar. So werden Schwachstellen aufgedeckt und geeignete Strategien zur Problemlösung entwickelt, die im Unternehmen/Betrieb umgesetzt und verankert werden.