

In den Jahren 2009 - 2010 hat die **mn consulting** folgende Firmen mit diesen Themenschwerpunkten begleitet:

■ Führung	■ Veränderungsmanagement
<p>■ Teamentwicklung für Meister</p> <ul style="list-style-type: none"> - Teamfähigkeit - Umgehen mit Konfliktsituationen - Workshop - Kanu-Event als Übungsfeld <p>➔ <i>Eurocopter Deutschland GmbH</i></p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">  </div>	<p>■ Begleitung von kontinuierlichen Verbesserungs-Projekten (KVPs)</p> <ul style="list-style-type: none"> - im gesamten Produktionsprozess - Zusammenarbeit Produktion, Konstruktion, kaufmännischer Bereich <p>➔ <i>Odenwald Faserplattenwerk GmbH</i></p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">  </div>
<p>■ Führung für Leiter von Kompetenzzentren</p> <ul style="list-style-type: none"> - Führen der Person - Führen des Verantwortungsbereichs - Führen und Projektmanagement - Führen in „Krisenzeiten“ <p>➔ <i>Lotto Brandenburg GmbH</i> ➔ <i>Odenwald Faserplattenwerk GmbH</i> ➔ <i>Sagasser Vertriebs GmbH</i></p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">  <p>Getränkefachhandel</p> </div>	<p>■ Begleitung des Umstrukturierungsprozesses im Vertrieb</p> <ul style="list-style-type: none"> - Veränderungen auf der Personen-Ebene - Veränderungen auf der Handlungs-Ebene - Führungskräfte-Coaching - Team-Coachings <p>➔ <i>Georg Menshen GmbH</i></p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">  </div>

■ Kundenorientierung	■ Vertrieb
<p>■ Optimierung kundenorientierter Prozesse</p> <ul style="list-style-type: none"> - Zusammenarbeit kunden-orientierter Abteilungen in Zentrale und Vertrieb - Einführung Kunden-Qualitäts-Management - Begleitung von kunden-orientierten Geschäftsvorgängen <p>➔ <i>Laumer Bautechnik GmbH</i></p> <p>➔ <i>Adipositas.Akademie.Donau.Inn</i></p> <div style="text-align: center; margin-top: 20px;">  </div>	<p>■ Verhandlungsteams im Verhandlungsprozess begleiten</p> <ul style="list-style-type: none"> - Zusammenstellung von Verhandlungsteams - Ausarbeitung der Verhandlungsstrategie - Begleitung der Verhandlungsführung in der Live-Situation <p>➔ <i>Stadtwerke Augsburg</i></p> <p>➔ <i>Süd-Chemie AG</i></p> <div style="text-align: center; margin-top: 10px;">  </div> <div style="text-align: center; margin-top: 10px;">  </div>
<p>■ Optimierung der Schnittstelle zwischen Produktmanagement und Vertrieb = Gebündelte Kompetenz</p> <ul style="list-style-type: none"> - Profil Produktmanager neu - Profil Vertriebs-Mitarbeiter neu - Formen der Zusammenarbeit zwischen Produktmanagement und Vertrieb neu <p>➔ <i>Schüco Solar GmbH</i></p> <p>➔ <i>European Paper Consulting GmbH</i></p> <div style="text-align: center; margin-top: 20px;">  </div>	<p>■ Fachberater bei Kalt-Akquisition begleiten</p> <ul style="list-style-type: none"> - Einstellung zur Kalt-Akquisition - Vorgehensweise bei der Kalt-Akquisition - Begleitung der Umsetzung der Kalt-Akquisition <p>➔ <i>Fabromont AG</i></p> <div style="text-align: center; margin-top: 20px;">  </div>