

Die mnc NEWS-Ausgabe 2013/2014 gibt einen Einblick in wichtige Projekte und Themen, die die mnc in 2013 durchgeführt hat. Darüber hinaus möchten wir Sie auf unsere Themen- und Beratungsschwerpunkte 2014 aufmerksam machen.

■ Projekt *Relaunch der Marke „Rosner Lacke“*

Fa. MIPA AG

Nachdem der in Europa führende Farben- und Lackhersteller MIPA AG Basis-Investitionen in die Marke „Rosner Lacke“ getätigt hatte, stellte sich seitens der Unternehmensleitung die Frage, was getan werden muss, um den Investitionen gemäß einen entsprechenden Markterfolg zu generieren.

Der mn consulting wurde damit der gesamte Vertriebs-Relaunch-Prozess übertragen mit entsprechender Ergebnis-Verantwortung.

Die Vorgehensweise in diesem Projekt gestaltete sich dann wie folgt:

1. Erarbeitung der Vision Marke Rosner
2. Analyse der Marktchancen und Marktrisiken
3. Zielsetzungen und Umsatzplanungen über einen Zeitraum von 2 Jahren
4. Durchführung einer Potential-Analyse der Vertriebsmedien
5. Einführung einer konstanten Meeting-Kultur im „Rosner-Team“
6. Schwerpunktsetzung auf: Vertriebs-Coachings und Fallbesprechungen von Kunden-Prozessen mit dem Vertr.-Innendienst
7. Einführung einer konstanten Reporting-Kultur im „Rosner-Team“
8. Führen und Steuern des „Rosner-Teams“ nach Monatszielen
9. Führen und Steuern des „Rosner-Teams“ nach „Aktionen am Markt“
10. Sichtung der Ergebnisse und weitere Prozessbegleitung



Die Umsatz- und Ergebnisziele wurden im geplanten Berichtszeitraum erreicht. Jetzt geht es darum, aus teils kurz- und mittelfristigen Markt-Aktivitäten durch weitere Steuerungsmaßnahmen nachhaltigen Vertriebs Erfolg für die Marke „Rosner-Lacke“ zu erzielen.



■ mnc Package *Vertriebs-Coaching*

= **Das Instrument, um die Vertriebseffizienz zu entwickeln und zu steigern.**

■■■ mn consulting



Referenzen u.a.:

- PCI Augsburg GmbH
- Alcar Deutschland GmbH
- Remmers GmbH
- Menshen GmbH & Co. KG

mn consulting ■■■ Package Vertriebs-Coaching

Zielgruppen:

- Vertriebsführungskräfte
- Vertriebsmitarbeiter

Ziele/Nutzen/Erkenntnisse:

- Mitarbeiter: Ansatzpunkte für persönlichen Erfolg, bessere Marktbearbeitung, mehr Umsatz
- Vertriebsführungskraft: Ansatzpunkte für die Führung des Mitarbeiters
- Vertrieb des Unternehmens: Ansatzpunkte für die Steuerung der Vertriebsorganisation
- Unternehmen: Ansatzpunkte zur Steuerung der Märkte und Kundenorientierung





1. Schritt ➡	2. Schritt ➡	3. Schritt ➡	4. Schritt ➡	5. Schritt
Vorbesprechung mit dem Auftraggeber bzw. dem betreffenden Mitarbeiter	Vorbereitung von Kundentouren mit festen Terminen durch den Mitarbeiter	Vorbereitung/ Vorbesprechung der Kundentour zwischen Mitarbeiter und Coach am Vortag	<ul style="list-style-type: none"> • Begleitung des MA auf der Kundentour • Situatives Eingreifen des Coachs • Situative Feedbacks • Situatives Training • Gesamt-Feedback 	<ul style="list-style-type: none"> • Nachbesprechung mit dem Auftraggeber und dem Mitarbeiter + • To-Do-Liste zur weiteren Vorgehensweise

Mathias Nolting M.A. ■ Enzianstraße 13 a ■ 82194 Grobenzell ■ Telefon 08142 - 53 1 57 ■ Telefax 08142 - 50 48 93 ■ Mobil 0172 - 841 4554
mathias.nolting@mnc-nolting.de ■ www.mnc-nolting.de

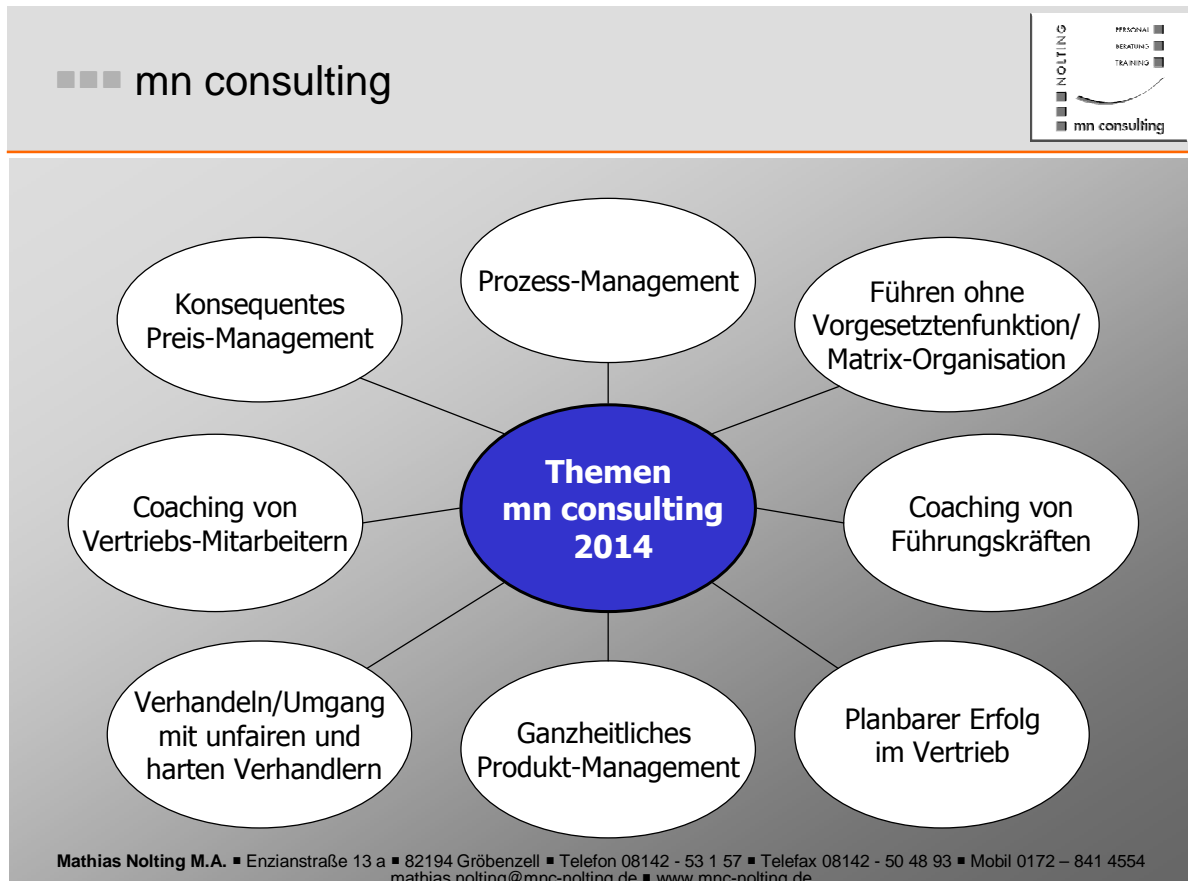


Workshop-Projekte in Zusammenarbeit mit der Integrata AG



<p>■ Projekt <i>Strategiefindung und Szenariotechnik für Manager der Finanzdienstleistungsbranche</i></p>	<p>■ Projekt <i>Verhandlungsführung für Einkäufer für die AKZO Nobel AG</i></p>	<p>■ Projekt <i>Führen ohne Vorgesetztenfunktion – Gemeinsam zum Ziel für EADS NV</i></p>
<p>Finanzdienstleister</p> <p>Das Programm zur Durchführung der Workshop-Reihe mit „Strategie-Managern“ war:</p> <ol style="list-style-type: none"> Denken in Szenarien und Strategien Bausteine eines professionellen Szenario-Managements: <ul style="list-style-type: none"> Vorgehensmodell Szenario-Technik in 8 Schritten Erarbeitung der Daten-Basis Bildung der Szenarien Strategieentwicklung Strategieumsetzung <ul style="list-style-type: none"> Implementierung im Unternehmen Operieren am Markt Strategisches Frühwarnsystem Arbeit mit Fallstudien Praxistransfers  <p>Schwäbisch Hall  Auf diese Steine können Sie bauen</p>	<p>Fa. AKZO Nobel AG</p> <p>Das Programm zur Durchführung der Workshop-Reihe mit den Einkäufern war:</p> <ol style="list-style-type: none"> Zur Ausgangssituation: Einkauf >< Lieferanten Grundlagen des Verhandeln Grundlagen der Gesprächsführung Vorbereitung von Einkaufsverhandlungen „Techniken und Tricks“ von Sales Mitarbeitern kennen und erkennen Einkauf heißt, das Gesamtgeschäft bewerten Preis- und Konditionenverhandlungen führen Fragetechniken richtig einsetzen Richtig argumentieren Schwierige Verhandlungssituationen erfolgreich bestehen Zielgerichtete Gesprächssteuerung Einkaufsverhandlungen erfolgreich zum Abschluss bringen Nachbereitung von Verhandlungen Arbeit mit Fallstudien Praxistransfers 	<p>Fa. EADS NV</p> <p>Das Programm zur Durchführung der Workshop-Reihe mit Projektmanagern/ Teamleitern war:</p> <ol style="list-style-type: none"> Grundlagen der Führung Führungs-Persönlichkeit Führungs-Stile/Führungs-Konzepte Führungs-Handeln Führen und Steuern eines Teams/ einer Arbeitsgruppe/ eines Projekts Mit dem Team Ziele erreichen Erfolgreiches Beziehungs- und Schnittstellenmanagement Reflexion des „lateralen Führungskonzepts“ Arbeit mit Fallstudien Praxistransfers 

Die Themenschwerpunkte der mn consulting in 2014 werden sein:



■ **mn consulting aktuell**

- Mathias Nolting hält in 2014 aktuell folgende Vorträge:
 - ↳ „Gespräche mit Max“ – Über Veränderungsmanagement in Familienunternehmen
 - ↳ Mitarbeiter-Motivation durch Coaching und Feedback-Kultur
 - ↳ „Orientierung – welche denn?“ – Über Orientierung, Veränderung und Konstanten des Erfolgs
- Mathias Nolting hat mit der Contentus GmbH und der Sophisticated Art einen „Contentus-Salon“ gegründet. Hier werden an 6 Abenden im Jahr „Themenabende in interaktiver Form mit geladenen Gästen“ durchgeführt. → www.sophisticated-art.com und www.contentus-fp.de

mn consulting

Telefon: 08142 – 531 57
Telefax: 08142 – 50 48 93
Mobil: 0172 – 841 4554

eMail: mathias.nolting@mnc-nolting.de
Internet: www.mnc-nolting.de