

Die mnc NEWS-Ausgabe 2014/2015 gibt einen Einblick in wichtige Projekte und Themen, die die mnc in 2014 durchgeführt hat. Darüber hinaus möchten wir Sie auf unsere Themen- und Beratungsschwerpunkte 2015 aufmerksam machen.

■ **Projekt A: „Kundenorientierung durch Key Account Management“**



Fa. Glöckle SF-Bau GmbH

Ein großes, mittelständisches Bauunternehmen möchte im Bereich „Schlüsselfertiges Bauen“ durch professionelles Key Account Management der Oberbauleiter die Kundenbindung intensivieren. Dazu ist es zunächst erforderlich, dass die Bau-Manager ein Bewusstsein dafür entwickeln, wie sie als Person und mit welchen Instrumenten sie beim Kunden als Generalunternehmer „Vertrauen schaffen“. Dazu kommt, dass sie erkennen und erarbeiten, wie wichtig der Gesamtauftritt und hier nicht nur die Fachkompetenz ist, um Kunden zu binden und über diesen Weg Folgeaufträge zu generieren.

Die mn consulting hat diesen Weg der „Weiterentwicklung der Kundenorientierung durch Key Account Management“ wie folgt begleitet: Maßnahmen im Überblick	Die Ergebnisse des „Vertriebs-Workshops“, der zunächst im Mittelpunkt der Maßnahmen stand, lauteten: Ergebnisse: Gesamtprozess als Generalunternehmer
<ol style="list-style-type: none"> 1. Vorbereitungs-/Input-Gespräch 2. Workshop mit Ober-Bauleitern <ul style="list-style-type: none"> - Kernthema: Vertrauen schaffen - Kernthema: Kunden binden 3. Auswertungsgespräch nach dem Workshop anhand der Ergebnisdokumentation 4. Refresher-Maßnahme 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Vor Auftragserteilung <ul style="list-style-type: none"> - Referenzen / Vertrauen der Kunden gewinnen - Wünsche, Prioritäten des Bauherrn erfassen - Auftritt nach außen 2. Auftragsabwicklung <ul style="list-style-type: none"> - Kundenkontakt / Transparenz - Als Anwalt des Kunden auftreten - Zuverlässigkeit widerspiegeln - Richtfest/Eröffnung 3. After-Sales-Management <ul style="list-style-type: none"> - Abschlussgespräch / Regelmäßiger Kontakt - Gewährleistung / Referenz

Jetzt ist es erforderlich, diese Workshop-Ergebnisse sowohl auf der Personen- als auch auf der Kompetenz- und Prozess-Ebene bei Kundenprojekten umzusetzen.

Hier wird die mn consulting die Bau-Manager in der Praxis bei künftigen Bauprojekten begleiten.

■ **Projekt B: „Teamentwicklung“**



Feuersozietät Berlin

Der neugewählte Betriebsrat eines großen, traditionsbewussten Assekuranzunternehmens im Großraum Berlin/Brandenburg möchte die Chance zur Neuzusammensetzung des Gremiums nutzen, um im Rahmen eines „Teamfindungsprozesses“ die „Qualität und Intensität der Zusammenarbeit im Team“ zu fördern und weiterzuentwickeln. Dazu stand zunächst ein „Teamentwicklungs-Workshop über 2 Tage“ im Mittelpunkt der Maßnahmen. Die Konzeption hierzu sah vor, dass die Themen und praktischen Team-Übungen sich an aktuellen Herausforderungen des Gremiums in einem sich im Wandel befindlichen Unternehmen orientieren sollen.

Im Einzelnen ging es um folgende Vorgehensweise: Workshop Teamentwicklung BR-Feuersozietät Berlin	Die Ergebnisse dieser Maßnahme sind: Ergebnisse
<ol style="list-style-type: none"> 1. Teamübung*: Als Gruppe arbeiten 2. Teamübung: Unsere Auffassung von Zusammenarbeit im Betriebsrat 3. Teamübung: Erarbeitung unserer Themen und Ziele für die BR-Wahlperiode 4. Teamübung: Ein aktuelles Thema der FB als BR angehen und bearbeiten 5. Konkreter Maßnahmen-, Zeit- und Umsetzungsplan für die BR-Aktivitäten 6. Abschlussrunde im Plenum <p>* Alle Teamübungen mit Auswertung, Diskussion und Trainer-Input</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Geschäftsordnung des BR-Feuersozietät Berlin 2. Regeln zur Zusammenarbeit im BR 3. Richtig Feedback geben = Stand der Team-Kultur 4. Umgehen mit Team-/Personenkonflikten 5. Was ist unsere Rolle als BR-FB vor dem Hintergrund eines sich wandelnden Unternehmens 6. Unsere Themen/Ziele 2014 – 2018

Die mn consulting wird in regelmäßig stattfindenden Teamentwicklungs-Meetings sowie in Form von Einzel- und Team-Coachings den weiteren Teamentwicklungsprozess begleiten.

Veröffentlichung der 2. Auflage des Buches

„Orientierung und Veränderung – zu Konstanten des Erfolgs“ im Pro BUSINESS Verlag

In diesem Buch geht es um Antworten auf die Frage: „Wie finden wir als Person, als Unternehmen „Orientierung“ in Welten, die täglich mehr unübersichtlich werden und teilweise aus den Fugen geraten und was sind Erfolgskomponenten, die uns dauerhaft helfen können, wieder „Konstanz“ in unser Leben zu bringen.

Mathias Nolting

■ Orientierung und Veränderung

- zu Konstanten des Erfolgs



Pro BUSINESS
Sachbuch

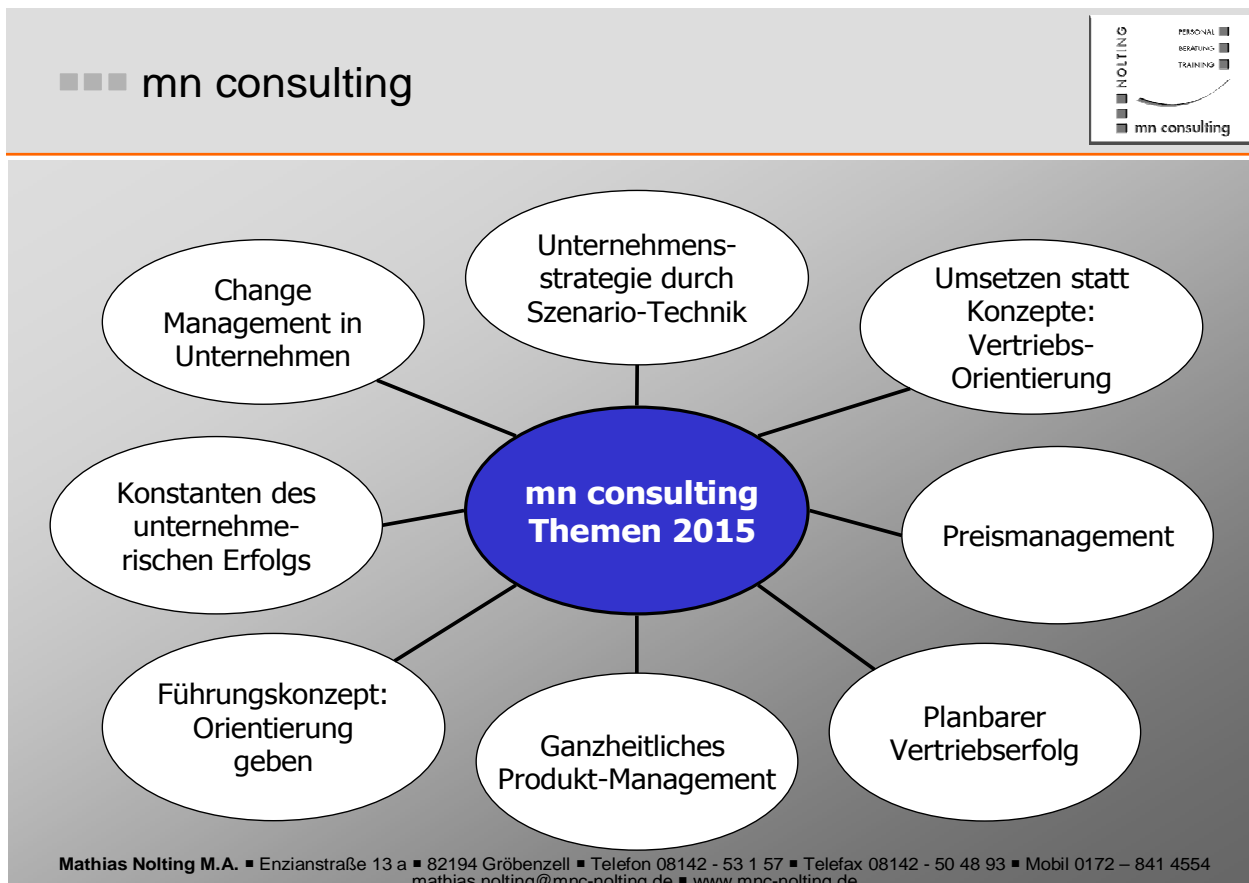
Kurzbeschreibung

Um die krisenhafte Situation wirklich meistern zu können, müssen wir uns verändern, nicht nur die Welt um uns herum. Hierbei gilt es, die Balance zu finden, zwischen Schnelligkeit und Langsamkeit. Wenn dabei noch Sinn entsteht - entsteht wahres Glück.

„Was muss passieren, damit das Handeln der Orientierung Suchenden und das Verhalten der Orientierung Bietenden wieder zur Übereinstimmung kommt? Liegt der Schlüssel für Orientierung in diesen und künftigen Zeiten bei uns Menschen selbst?“

In diesem Buch werden Antworten auf diese Kernfrage gegeben. Zunächst wird die Problematik der Orientierung aus verschiedenen Blickwinkeln aufgezeigt, danach geht es anhand von sieben Fallstudien um die Frage nach Veränderung im beruflichen Umfeld. Über die Herausarbeitung von Basics als Konstanten des Erfolgs werden dann konkrete Wege aufgezeigt, die die Kernthese des Buches unterstreichen: Finde die Orientierung in dir selbst und handle bei der Gestaltung, Entwicklung und auch Veränderung deines beruflichen Lebens eigenverantwortlich, unternehmerisch und konsequent.“

Die Themenschwerpunkte der mn consulting in 2015 werden sein:



■ **mn consulting aktuell**

- Mathias Nolting hält in 2015 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