

Die DEVCON-CT **PLUSPUNKTE** ⊕

Wer am Markt langfristig bestehen möchte, muss sich von seinen Mitbewerbern differenzieren. Das wird heute immer schwieriger. Mit den DEVCON-CT PLUSPUNKTEN können Sie in allen Bereichen des Unternehmens einen Vorsprung erzielen – bei den Menschen und an den Eckpfeilern des Unternehmenserfolgs.

In einem Unternehmen hier und da in die Weiterentwicklung zu investieren, bleibt Stückwerk, wenn ein Gesamtkonzept fehlt. Andererseits kann kein Unternehmen alles auf einmal erreichen. Wir setzen auf eine langfristige Zusammenarbeit, die zur kontinuierlichen Optimierung beiträgt.

Mit den DEVCON-CT PLUSPUNKTEN können Sie die Menschen und die Strukturen in Ihrem Unternehmen Schritt für Schritt noch besser machen. Wir achten darauf, dass alle Maßnahmen sinnvoll ineinander greifen.

Meistens braucht es keine großen Umbrüche. Ein kleiner Anstoß hier und da bewirkt oft große Effekte. PLUSPUNKTE sammeln verstehen wir als Investment in eine noch bessere Zukunft.



DEVCON-CT ⊕ PLUSPUNKTE

- + PLUSPUNKTE für Führungskräfte**
 Basics für Führungskräfte
 Führen für Profis
 Förderprogramme für Nachwuchskräfte
 Führen mit Zielen und Kennzahlen
 Der Mitarbeiter-Dialog als Führungsinstrument Nr. 1
 Teams weiterentwickeln
 Führen im Veränderungsprozess
 Kollegiale Beratung
- + Coaching in besonderen Situationen**
 Karriere in spé
 Newcomer Coaching
 Die ersten 100 Tage
 Prozess-Coaching
 Niederlassungscoaching
 Coaching to go
- + Persönlichkeitsentwicklung**
 Personenzentriertes Coaching
 DEVCON-CT Master of Business Development
- + PLUSPUNKTE für den Vertrieb**
 Verkaufen im Außendienst
 Verkaufen im Innendienst
 Verkaufen im Customer Service
 Verkaufen im Key Account Management
 Kundenorientierung im technischen Kundendienst
 Kundenorientierung am Empfang/Mobiler Kundendienst
 Hospitality Management
 Strategisches Verkaufen
 Messen erfolgreich nutzen
 Kunden zu Fans entwickeln (emotionales Verkaufen)
 Der Routinen-Check im Verkauf
 Preiserhöhungen noch sicherer durchsetzen
- + PLUSPUNKTE für Spezial-Abteilungen**
 Verhandlungsführung für Einkäufer
 Die IT als interne Dienstleister
 Die HR als interne Dienstleister
 Die Finanzabteilung als interne Dienstleister
- + PLUSPUNKTE für Alle (Soft Skills)**
 Dialektik - sprechen mit Menschen
 Rhetorik - sprechen zu Menschen
 Erfolgreich präsentieren
 Erfolgreich moderieren
 Kreativ Lösungen entwickeln
 Projektmanagement
 Umgang mit Krisen und Konflikten
 Meetings effizient gestalten
 Multikulti- internationale Zusammenarbeit
 Erfolgreiches Selbstmanagement
 Teambuilding und Teamarbeit

- Wachstumsberatung +**
 Wachstum generieren und ausbauen
 Systematische Mitarbeitergespräche
- Ergebnisoptimierung +**
 Strategisches Einkaufsmanagement
 Produktivitätssteigerung
- Strategieentwicklung +**
 Vision, Mission und Strategie
 Bereichsstrategien (z.B. Vertriebsstrategie)
 Operationalisierung von Strategien
- Agiles Management +**
 Führung in agilen Organisationen
 Agile Organisationsentwicklung
- Prozessbegleitung +**
 Change Management
 Prozessanalyse und -optimierung
- Zukunftsberatung +**
 Innovationsmanagement
 Organisationsentwicklung
 Nachfolgesicherung
 Wissensmanagement
- Kultur-Management +**
 Unternehmenskultur definieren und leben
 Unternehmenswerte und Führungskultur
- Personalentwicklung und -beratung +**
 Mitarbeiterbefragungen
 DEVCON-CT Profi(I)check (Profiling & Assessment)
 Mitarbeiterbindungs-Programme
 Karriere-Planung
 Vergütungssysteme
 PE-Programme
- Personalsuche +**
 Bewerberauswahl
 Telefoninterviews
 Bewerbungsgespräche
 Assessment Center
- Kundenmanagement +**
 Kundenbefragungen
 Marktstudien
 Kundenbindungs-Systeme
 Entwicklung USPs
- Kommunikationsberatung +**
 Interne Publikation
 Marketing (intern und extern)
 Werbung