



## 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.

- + 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  
 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