

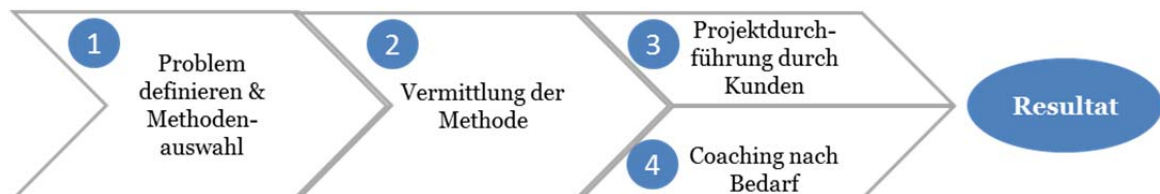
Tool-Consulting & Consultative-Trainings

Komprimiertes Know-how zur Bearbeitung von Aufgaben

Tool-Consulting: Manchmal braucht es nur das richtige Werkzeug

Nicht immer braucht es umfangreichen Beratereinsatz; es reicht, wenn Unternehmen erstklassige Werkzeuge mit guter Gebrauchsanweisung erhalten.

Sie haben Aufgaben und suchen eigentlich nur Know-how oder Spezialwerkzeuge zur Bearbeitung. Durchführen wollen Sie das Projekt selbst. Das geht. Technomarketing stellt Ihnen Tools des Top-Consultings zur Verfügung, trainiert Ihre Mitarbeiter im Werkzeuggebrauch und coacht Sie und Ihre Mitarbeiter auf Anforderung.



- In Schritt 1 wird mit den Kunden die Aufgabenstellung besprochen und Methoden ausgewählt.
- In Schritt 2 erfolgt die Vermittlung der Methoden / der Vorgangsweise an Themen der Aufgabenstellung und evtl. Übergabe von Hilfsmitteln (Templates).
- In Schritt 3 erfolgt die Bearbeitung durch den Kunden.
- Parallel kann nach Anforderung ein Coaching durch Technomarketing (vor Ort oder telefonisch) erfolgen.

Vorteil: Methoden und Verfahren, die am freien Markt nicht angeboten werden.

Ein interessanter Aspekt des Tool-Consultings ist, dass viele effiziente und nützliche Methoden und Verfahren für die Unternehmenspraxis nur von Beratern anhand realer Praxisprojekte entwickelt werden.

Sie werden in Projekten der Berater eingesetzt, aber kaum didaktisch als "Produkt" vermittelt.

In üblichen Trainings werden die Methoden andererseits auch nicht angeboten, weil übliche Trainer kaum Zugang zu diesen Methoden haben.

Was die Teilnehmer mitnehmen

- Die Tools werden an Ihren konkreten Themen und Fragen vermittelt.
- Know-how des internationalen Top-Consultings wird zum Gebrauch im eigenen Unternehmen transferiert.

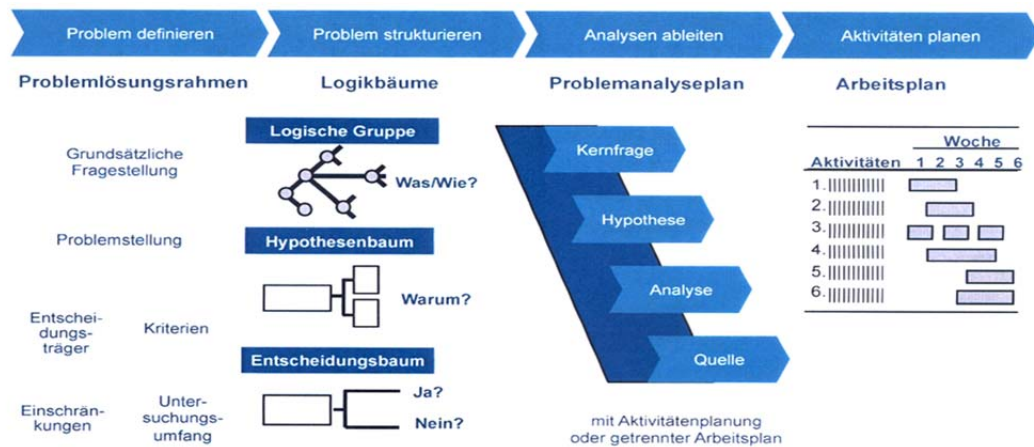
Die Klassiker unseres Tool-Consultings

▪ "Strukturiert analysieren– nicht an den falschen Problemen arbeiten"

Die Erfahrung in der Projektarbeit zeigt, dass Probleme oft nur umschrieben werden, dass Aufgabenstellungen und Kommunikation folglich auch sehr unpräzise sind.

Unter solchen Voraussetzungen ist das Risiko an den falschen Problemen oder ineffizient zu arbeiten sehr hoch: Außer Spesen nichts gewesen. In einem zweitägigen Workshop lernen die Teilnehmer wie man "Probleme" zerlegt, Aufgaben und Lösungswege klar strukturiert.

Folgende Themen erwarten die Teilnehmer:



Teilnehmeranzahl: Bis zu 16 Personen

Dauer: 2 Tage

▪ Strukturiert kommunizieren: Effektive Kommunikation von Projekterkenntnissen und Lösungen

Projektkommunikation ist in aller Munde. Aufgabenstellung und vor allem Ergebnisse wirklich klar zu kommunizieren ist eine Herausforderung. In unseren Workshops ist dies aber sicher erlernbar.



Klare, leicht verständliche und zielgerichtete Kommunikation zeichnet Führungskräfte und Coaches aus. Sie spart Zeit, reduziert Missverständnisse sowie unproduktive Diskussionen. Sie trägt wesentlich zu einem guten, produktiven Arbeitsklima bei. Die Teilnehmer erarbeiten für sich einen "roten Faden" für ihre Kommunikation. Sie erfahren dadurch Anerkennung und Wertschätzung für ihre aussagekräftigen Bilder und klaren Worte.

Teilnehmeranzahl: Bis zu 16 Personen

Dauer: 2 Tage

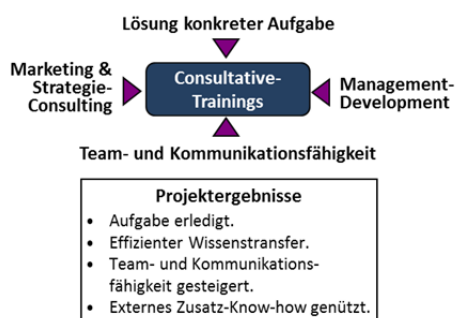
Unser weiteres Tool-Angebot bezieht sich auf fast alle Konzepte und Methoden der Technomarketing-Leistungen. Einfach Kontakt aufnehmen.

Consultative-Trainings: Projekte & Trainings kombinieren

Problem: Ineffiziente Trainingsprojekte - Beratungsprojekte, die nicht umgesetzt werden

Für Trainings gilt, dass selbst bei Inhouse-Trainings der konkrete "Projektbezug" zur Unternehmensrealität oder einer unmittelbaren Aufgabe nicht sichergestellt werden kann.

In Beratungsprojekten gilt es konkrete Probleme zu lösen und die dazu effizienten Tools einzusetzen. Vermittlung von kompaktem Hintergrundwissen oder differenzierte "Methodendiskussion" steht dabei nicht im Vordergrund.



Lösung: Intelligente Verbindung von maßgeschneiderter Wissensvermittlung und konkreter Lösungen von aktuellen Aufgaben. Eine neue Dimension für Unternehmen durch "Aktionslernen".

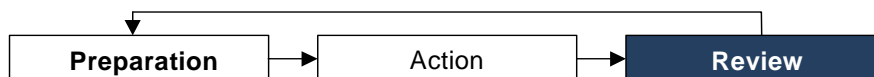
Die Verbindung beider Aspekte, Wissensvermittlung und konkrete Problemlösung, bringt drei große Vorteile:

- **Effizientere Trainings**
 - durch erfahrene Berater / Trainer und Methoden, die auch praxistauglich sind
 - durch Aktionslernen an einem ganz konkreten betrieblichen Projektthema
- **Bessere Beratungsprojekte**
 - durch Vermittlung von speziellem Hintergrundwissen zu Methoden und Tools
 - durch konsequente Eigenarbeit der Teilnehmer an den Themen
- **Mobilisierung des Know-hows in Ihrem Unternehmen**

Durch die konsequente Orientierung an der Didaktik des "Aktionslernens" werden Ressourcen und Know-how des Unternehmens in der Projektarbeit zusätzlich freigelegt.

Didaktik: Konsequente Feedback-Schleifen

Consultative-Trainings sind konsequent nach folgendem Ablauf aufgebaut:



▪ Preparation

Bedeutet in der Regel die Einführung in ein konkretes Thema und inhaltliche Vorbereitung für einen geplanten Arbeitsschritt bzw. die Bearbeitung eines Projektthemas. Hier wird auch der jeweilige Wissens- und Know-how-Input gegeben. Oft wird diese Phase auch zur Diagnose und Statusbestimmung benützt.

- **Action**
Bedeutet die Bearbeitung des Projektthemas in der internen Arbeitsphase bzw. Projektarbeit.
- **Review**
Bedeutet die Überprüfung der Resultate aus der Arbeitsphase bzw. den Check der Ergebnisse.

Nach dem Review wird wieder mit dem Schritt "Preparation" fortgesetzt.

Beispiel: MTF¹-Programm zur Vorbereitung, Planung und Umsetzung einer Neuprodukteinführung (High-Tech)

- Auftraggeber wollte sein Know-how ergänzen und vor allem jüngere Mitarbeiter mit einem systematischen Neuprodukteinführungskonzept vertraut machen.
- Auftraggeber war bezüglich der Daten und Informationen sehr gut vorbereitet.
- Das MTF-Projekt dauerte insgesamt 6Projektstage mit zwei internen Arbeitsphasen.
- Teilnehmeranzahl: 8

1	Donnerstag	"Preparation"
2	Freitag	
	Arbeitsphase 1: 2 Wochen	"Action"
3	Donnerstag	"Review"
4	Freitag	"Preparation"
	Arbeitsphase 2: 3 Wochen	"Action"
5	Freitag	"Review"
6	Samstag	Projektergebnis / Präsentation

Je nach Aufgabenstellung können MTF®- Programme auch verkürzt werden.

Technomarketing-Input

Die Technomarketing-Berater

- vermitteln methodisches Wissen,
- geben Impulse aus ihrer Beratungserfahrung und
- moderieren den Problemlösungsprozess.

Technomarketing stellt in diesem Trainingsprogramm eine Reihe von praktischen Arbeitshilfen zur Verfügung. Bestehen Kapazitätsengpässe oder Bedarf an Spezialrecherchen, so können Arbeiten auch von unseren Beratern temporär durchgeführt werden. Prinzipiell ist es jedoch unser Ziel, dass die notwendige Arbeit soweit wie möglich im Unternehmen selbst von den zuständigen Stellen (Mitarbeitern) durchgeführt wird. Im Vordergrund steht die Mobilisierung des Wissens und Könnens Ihres eigenen Unternehmens.

Im Gegensatz zu Tool-Consulting, wo nur ein "Werkzeug" vermittelt wird – werden bei Consultative- Trainings meist mehrere "Tools" an einem "erwachsenen Projekt" eingesetzt und intensiv sowohl Projekt als auch Tool-Einsatz begleitet.

¹ MTF: Marketing Task Force-Programm: Spezialprogramm zur konsequenten Umsetzung von Marketinginitiativen

Die Klassiker der Consultative-Trainings

- **Basics Kundennutzen:** Was ist Kundennutzen
- **Basics explorative Kundengespräche:** Wie entdeckt man latente Bedürfnisse und Wünsche der Kunden?
- **Erfolgreiche Durchführung von Innovationsprojekten**
- **Profitable Marktsegmentierung und Positionierung**
- **Entwicklung strategischer Marketingkonzepte**
- **Value Pricing**
- **Marketing für Techniker (F&E, Produktion...)**

Mehr zu "Tool-Consulting & Consultative-Trainings" bei Technomarketing.
Nehmen Sie Kontakt auf.