



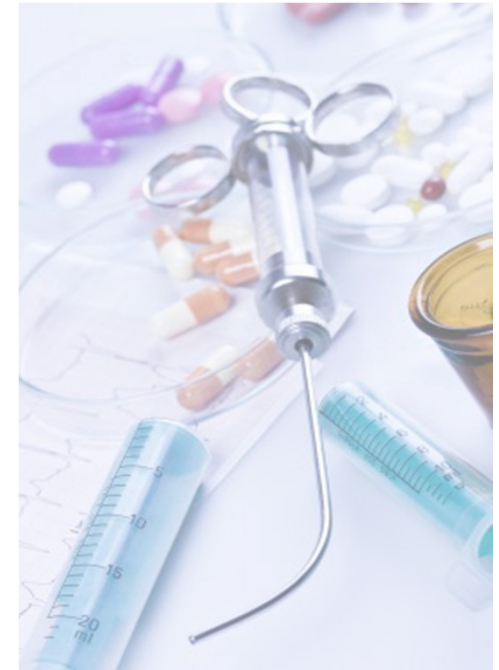
APEDGS Training

**Kreative Wege gehen.
Konsequent Ziele erreichen.**

COACHQUALIFIZIERUNG IM VERTRIEB

DIE AUFGABENSTELLUNG DES KUNDEN

- Erfolgreiche Mitarbeiter des Außendienstes und Potenzialträger für die Leitungsaufgaben im Vertrieb sollen auf eine kommende Führungsrolle vorbereitet werden. Als Coaches werden Sie eigene Vertriebsteams führen. Die Mitarbeiter sollen Führungskönnen im Sinne der Coachphilosophie aufbauen. Der Einstieg und damit verbundene Rollenwechsel zur Führungskraft soll unterstützt werden. Der erfolgreiche Start mit dem zukünftigen Team soll konzeptionell vorgedacht und trainiert werden.



DAS RESULTAT NACH DER QUALIFIZIERUNG

- Die GVL sind in ihre Teams integriert und führen mit der Coachphilosophie bei Nutzung der individuellen Schwerpunkte ihre Fachkompetenz. Sie haben den Sprung zur zielgerichteten und konsequent handelnden Führungskraft geschafft. Ihre Akzeptanz in der Führungsrolle ist konfliktarm realisiert und die Coaches haben die Teamentwicklungs- und Führungsprozesse aktiv übernommen. Sie meistern die Gebietsführung mit dem gefestigten Coachverhalten erfolgreich und führen ergebnisorientiert mit operationalisierten Zielvereinbarungen.

REFERENZ: Pharmavertrieb

ÄHNLICHE PROJEKTE: Medizintechnik, Logistik

FÜHRUNGSTRAINING FÜR WERKSMEISTER

DIE AUFGABENSTELLUNG DES KUNDEN

- Die Führungskräfte der Fertigung und Gießerei sollen in ihrer Führungsarbeit noch zielgerichteter und konsequenter führen. Durch die Implementierung des KVP sollen die Fertigungsergebnisse gesteigert und die Produktqualität nachhaltig verbessert werden. Die Führungskräfte sind gefordert, die Einhaltung der Standards im Fertigungsbereich sicherzustellen.



DAS RESULTAT NACH DER QUALIFIZIERUNG

- Das Bewusstsein der Führungskräfte für das konsequente Handeln in der Führungsarbeit ist deutlich gewachsen. Die Anforderungen an das gemeinsame Führungsverhalten ist von den Coaches entschieden und die Art der Umsetzung in der eigenen Führungsarbeit wurde vereinbart. Die Führungsinstrumente des Coachings sind verankert. Das Denken und Handeln der Bereichsverantwortlichen ist stärker aufeinander ausgerichtet. Der KV-Prozess wird in den Fertigungsbereichen zur Qualitätssteigerung aktiv umgesetzt.

REFERENZ: Edelstahlgießerei

ÄHNLICHE PROJEKTE: Extrusion, Aluminiumkaschierung

KEY-ACCONT-MANAGER QUALIFIZIERUNG

DIE AUFGABENSTELLUNG DES KUNDEN

- Das Unternehmen sieht sich vor die Aufgabe gestellt, verloren gegangene Kunden oder Abnahmestellen zurückzugewinnen. Das Potenzial der Kunden in bisher nicht bearbeiteten Gebieten sollte in den Fokus des Vertriebs gerückt werden. Anforderung war eine Verbesserung der Markt- und Kundenorientierung sowie eine individuelle Entwicklung des verkäuferischen Könnens aller Vertriebsbeteiligten.



DAS RESULTAT NACH DER QUALIFIZIERUNG

- Die KAM und die Vertriebsmitarbeiter führen produkt- und zielorientierte Überzeugungsprozesse. Kundenbezogene Betreuungskonzepte werden erstellt und umgesetzt. Die Mechanismen des erfolgreichen Verkaufs werden in den Kundengesprächen eingesetzt. Einheitliche Vertriebsinstrumente werden am Markt genutzt. Eine Vertriebskultur ist entstanden, in der alle Vertriebsmitarbeiter im Tagesgeschäft Eigenständigkeit und Verantwortungsbereitschaft leben.

REFERENZ: Energiewirtschaft

ÄHNLICHE PROJEKTE: Messtechnik, Getränkeindustrie, Verbandsstoffindustrie

TOP-VERKÄUFER QUALIFIZIERUNG

DIE AUFGABENSTELLUNG DES KUNDEN

- Als Kooperationsleistung will das Unternehmen die neuen Vertriebsmitarbeiter seiner Distributoren in verkäuferischer/unternehmerischer Hinsicht qualifizieren. Im neuen Vertriebsgebiet sollen neue Ansprechpartner gefunden und bestehende Kunden klassifiziert und entsprechend betreut werden. Den Vertriebsmitarbeitern soll bewusst werden, dass die Kaufentscheider weitgehend andere Gesprächsarten und Inhalte benötigen, wie die eigentlichen Anwender.



DAS RESULTAT NACH DER QUALIFIZIERUNG

- Die Vertriebsmitarbeiter besitzen ein Anforderungsprofil und können sich auf die jeweiligen Gesprächspartner, Krankenschwestern, Ärzte und Einkäufer einstellen. Sie sind in der Lage, kundenbezogene Betreuungskonzepte zu durchdenken, die das entsprechende Produktportfolio berücksichtigen. Ihnen sind die wichtigsten Mechanismen des erfolgreichen Verkaufs bekannt und wissen diese bedarfsgerecht in den Kundengesprächen einzusetzen. Das unternehmerische Denken und Handeln wird von den Vertriebsmitarbeitern gelebt.

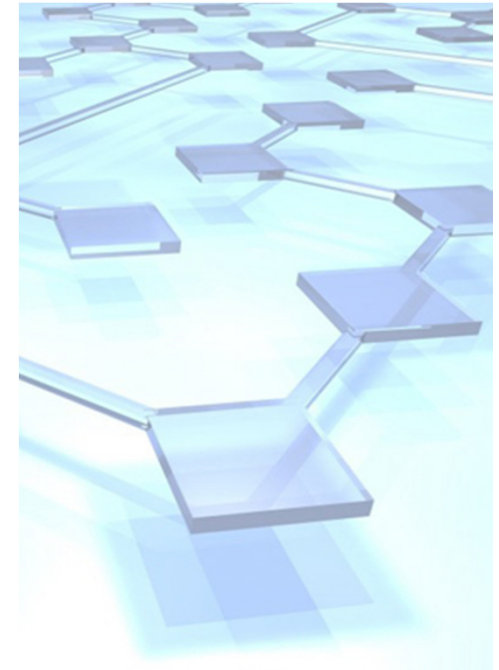
REFERENZ: Verbandsstoffindustrie

ÄHNLICHE PROJEKTE: Lebensmittelindustrie, Pharmavertrieb

AUSSENDIENSTRTRAINING - AKTIVES VERKAUFEN

DIE AUFGABENSTELLUNG DES KUNDEN

- ☉ Zur besseren Erreichung der geplanten Unternehmensziele soll sich der Vertriebsaußendienst stärker als Systemanbieter der Unternehmenslösungen verstehen und in sein Denken und Handeln alle Komponenten der Prozesskette mit einbeziehen. Die Zusammenarbeit von Vertriebsaußendienst, Vertriebsinnendienst und technischem Vertrieb soll stärker verzahnt den Erfolg im Vertriebsergebnis sowie in der Kundenorientierung erreichen. Die Gesamtleistung des Außendienstes soll optimiert werden.



DAS RESULTAT NACH DER QUALIFIZIERUNG

- ☉ Der Vertriebsaußendienst hat den Ansatz des ganzheitlichen Produkt- und Lösungsvertriebs der kompletten Prozesskette verinnerlicht. Die Anforderungsprofile von Vertriebsaußendienst und Vertriebsinnendienst sind klar definiert und die Verantwortlichkeit in der Zusammenarbeit ist beschrieben. Der Vertriebsaußendienst führt produkt- und lösungsorientierte Überzeugungsprozesse beim Kunden durch. Er ist in der Lage, kundenbezogene Betreuungskonzepte zu erstellen, die das komplette Produktportfolio des Unternehmens berücksichtigen.

REFERENZ: Digitale Dienstleistungen

ÄHNLICHE PROJEKTE: Lebensmittelindustrie, Pharmavertrieb

ASSESSMENT-CENTER

DIE AUFGABENSTELLUNG DES KUNDEN

- Für das bekannte Anforderungsprofil der geforderten Führungsposition soll aus einem Kreis von Bewerbern eine definierte Anzahl von qualifizierten Kandidaten identifiziert werden. Die Verfahren und Inhalte sollen bei größtem Praxisbezug eine gesicherte Aussage über die Führungskräfte und den noch offenen Entwicklungsbedarf liefern. An die Atmosphäre der Veranstaltung wird der Anspruch der professionellen und fairen Vorgehensweise erhoben. Alle Teilnehmer sollen ein direktes, schriftliches Feedback erhalten.



DAS RESULTAT NACH DER QUALIFIZIERUNG

- Die Auswahl der Führungskräfte ist erfolgreich abgeschlossen. Die individuellen Entwicklungsbedarfe sind transparent und den angehenden, neuen Führungskräften deutlich. Individuelle Expertisen haben die Ergebnisse aus dem Prozess erklärt und jeder Teilnehmer des Assessment-Centers hat ein qualifiziertes Feedback erhalten. Teilnehmerbezogene und aussagekräftige Unterlagen waren zum Abschluss der Veranstaltung die Basis für das Gespräch zwischen den Kandidaten und den Beobachtern.

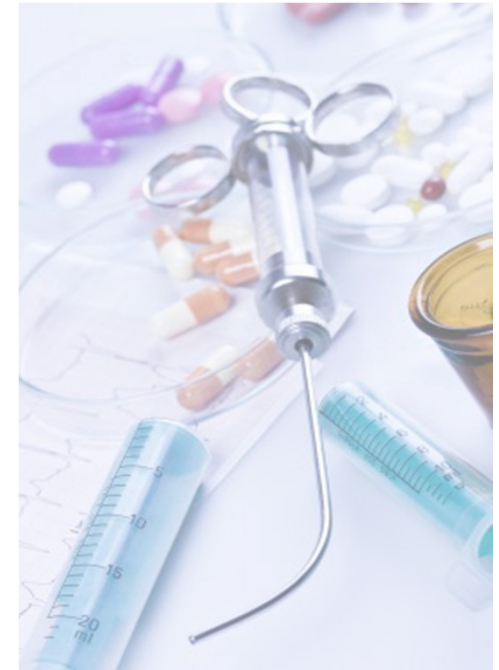
REFERENZ: Pharmaindustrie

ÄHNLICHE PROJEKTE: Maschinenbau

STRATEGIEWORKSHOP KAM/AD

DIE AUFGABENSTELLUNG DES KUNDEN

- ☉ In der Marktbearbeitung des Außendienstes soll die strategische Zusammenarbeit von ADM und Key-Account-Managern optimiert werden. Die RMH als Regionsführungskräfte sind gefordert, Ihre Coachrolle noch konsequenter wahrzunehmen und durch das gezielt abgestimmte, gemeinsame Handeln die Marktpotenziale der Regionen noch erfolgreicher auszuschöpfen.



DAS RESULTAT NACH DER QUALIFIZIERUNG

- ☉ Das Zusammenspiel der RMH im Klinik Außendienst ist optimiert. Das Anforderungsprofil des *Regional Manager Hospital* liefert Merkmale zur Einschätzung der Führungskräfte in der Führungsrolle und ist von allen Coaches akzeptiert. Die Zusammenarbeit der KAM mit dem Außendienst wird erfolgsunterstützend genutzt. Das Denken und Handeln der Führungskräfte im Außendienst ist noch weiter aufeinander ausgerichtet und die Potenziale einer gemeinsamen zielgerichteten Marktbearbeitung werden genutzt.

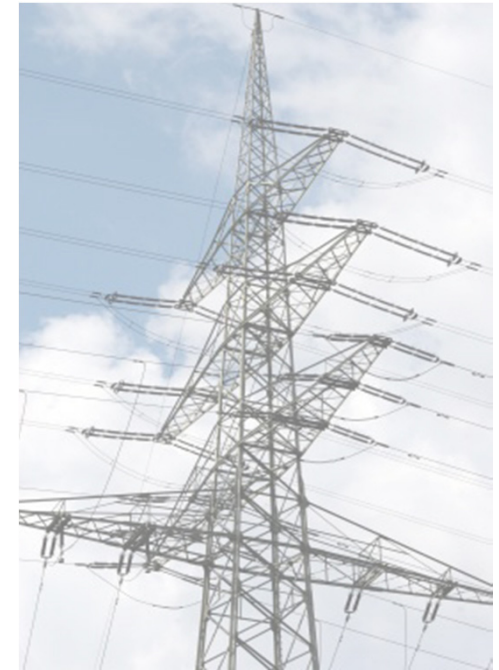
REFERENZ: Pharmavertrieb

ÄHNLICHE PROJEKTE: Lebensmittelindustrie

ZIELVEREINBARUNGSTRAINING

DIE AUFGABENSTELLUNG DES KUNDEN

- Die Unternehmensziele sollen in der Organisation im Rahmen eines Zielvereinbarungsprozesses „top-down“ festgelegt werden. Der bereits vereinbarte Zielrahmen der Bereichsleitung soll nach der Präsentation zu operationalisierten Zielplanungen der einzelnen Mitarbeiter werden. Im Rahmen des Trainings sind Zielvereinbarungsgespräche zu führen und der weitere Ablauf des Zielvereinbarungsprozesses im Unternehmen zu planen.



DAS RESULTAT NACH DER QUALIFIZIERUNG

- Aus dem Zielrahmen abgeleitete Zielplanungen sind entstanden. Ein Abgleich der Zielbeiträge hat stattgefunden und die Ziele sind entsprechend dem vereinbarten Standard formuliert. Zielvereinbarungen sind getroffen und Zwischenresümee-Termine für den Ablauf der Jahreszielvereinbarung sind fixiert. Die Mitarbeiter identifizieren sich mit Ihren Aufgabengebieten aus der Zielvereinbarung. Die Zusammenarbeit und Motivation im Team für die gemeinsame Zielerreichung ist gefestigt.

REFERENZ: Energiewirtschaft

ÄHNLICHE PROJEKTE: Messtechnik, Getränkeindustrie

PROJEKTMANAGEMENTTRAINING

DIE AUFGABENSTELLUNG DES KUNDEN

- Die Umsetzung der technischen Anlagenrevision soll durch ein detailliertes Projektmanagement abgesichert werden. Die Durchführungsverantwortlichen sind für die Aufgabensteuerung zu qualifizieren und die internen Kooperationsabläufe sowie die Steuerung der einzelnen Gewerke soll zielorientiert stattfinden. Aufgaben- und Verantwortungsbereiche in der Realisierung der Revision sind zu fixieren.



DAS RESULTAT NACH DER QUALIFIZIERUNG

- Der Stand der Planung und Umsetzung der aktuellen Revision auf der Anlage ist bekannt und der noch erkannte Handlungsbedarf wurde dokumentiert. Verantwortlichkeiten und eigene Leistungsbeiträge der Führungskräfte sind identifiziert und die notwendigen Ziele und Aufgaben sind besprochen. Eine verlässliche Aufgabenzuordnung für die erfolgreiche Projektumsetzung der Revision ist geschaffen und das begleitende Qualitätsmanagement-System ist entschieden.

REFERENZ: Energiewirtschaft

ÄHNLICHE PROJEKTE: Maschinenbau, Anlagenbau,

KOOPERATIONSTRAINING

DIE AUFGABENSTELLUNG DES KUNDEN

- Die am Fertigungsprozess beteiligten Abteilungen sollen sich in ihrer Leistung nicht mehr durch die Abgrenzung ihrer Verantwortungsbereiche definieren. Zusammenarbeit und unterstützende Kooperation der Bereiche für das gemeinsame Ergebnis wird erwartet. Schuldzuweisungen zwischen den Verantwortlichen müssen der Vergangenheit angehören. Die erfolgreiche Realisierung nun anstehender Wartungsprojekte und einer anschließenden reibungslosen Wiederaufnahme der Fertigung wird erwartet.



DAS RESULTAT NACH DER QUALIFIZIERUNG

- Die Aufgabenfelder der Fertigungsbereiche sind transparent und die Abläufe in der gemeinsamen Kooperation sind deutlich. Ein Abstimmungsprozess hat die vorhandenen Reibungsverluste in der Zusammenarbeit eliminiert. Die Beziehungslinien zwischen Abteilungen und Verantwortlichen sind produktiv entwickelt und das Verständnis für ein gemeinsames Fertigungsergebnis ist vorhanden. Die Grundlagen einer erfolgreichen Abteilungszusammenarbeit sind definiert. Die Fertigungsanlagen waren nach erfolgter Jahreswartung nach vier Stunden wieder auf Sollleistung.

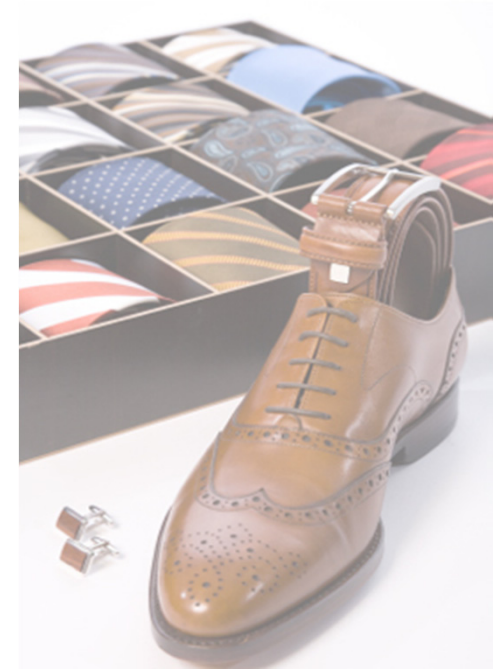
REFERENZ: Lebensmittelindustrie

ÄHNLICHE PROJEKTE: Logistik

IMAGEBERATUNG

DIE AUFGABENSTELLUNG DES KUNDEN

- ☉ Aufbauend auf die fachliche Kompetenz des Mitarbeiters soll seine Fähigkeit zur Unternehmensrepräsentation in der Öffentlichkeit gesteigert werden. Seine überzeugende Kommunikationsleistung soll durch die Übereinstimmung von Stil und Outfit im Auftritt noch weiter wachsen. Es gilt, durch eine stimmige Persönlichkeitswirkung die Souveränität und Glaubwürdigkeit der Person und das Verantwortungsbewusstsein des Unternehmens nach Außen überzeugend zu vermitteln.



DAS RESULTAT NACH DER QUALIFIZIERUNG

- ☉ Die Rolle des Unternehmens-Repräsentanten gegenüber der Öffentlichkeit wird durch den Mitarbeiter sicher wahrgenommen. Sein Outfit wird von ihm situationsbezogen und stilsicher ausgewählt. Öffentliche Auftritte sowie die Arbeit als Pressevertreter des Unternehmens setzt er überzeugend um. Seine Wahl des korrekten Businessoutfits ist für die unterschiedlichen Anlässe seines Aufgabenfeldes sichergestellt. Er bewegt sich souverän in den verschiedensten gesellschaftlichen Rahmen und wird als kompetenter Gesprächspartner geschätzt.

REFERENZ: Energiewirtschaft

Wir machen das Training.



**Apedos GmbH
Am Borsigturm 29
13507 Berlin**

**Tel. 030 516 478 10
Fax. 030 516 478 11
kontakt@apedos.de
www.apedos.de**