Trainings- und Entwicklungskonzept SERVUS business development

Phase 1:
Ausgangslage beim Kunden (Firmen, Institutionen, NPO, NGO)

Praxis-Situation des Kunden:

* Produkte und Dienstleistungen
* Interne Prozesse und Verantwortlichkeiten
* Interne / externe Kommunikation und Marktauftritt

Phase 2:
Weiterentwicklung mit Basis aktuelles Optimierungspotenzial

SERVUS-Dienstleistungsportfolio:

* Schulungen, Referate: z.B.
  Verkauf, Marketing
  Change
  Kommunikation im Praxisalltag
  Mitarbeiterführung
  Innovations- & Risikomgt.
  Zeit- & Projektmanagement
* Beratungen:
  Analysen
  Reports mit konkreten Umsetzungsvorschlägen
* Coaching:
  Einzel- und Teamcoaching
  Teamentwicklung
  Umsetzungsunterstützung

Phase 3:
Sicherstellung der Umsetzung und des Praxistransfers

Follow-ups mit Vertiefungsthemen

Trainings sind nicht losgelöste Ereignisse, sondern in den kontinuierlichen Verbesserungsprozess des Kunden eingebettet.

Kunden-spezifische Potenzial-förderung & ausschöpfung

Methoden und Tools Phase 1:
- SWOT-Analyse
- Kundenzufriedenheit
- Mitarbeiterzufriedenheit
- etc.

→ Erkennen des vorhandenen Optimierungspotenzials

Methoden und Tools Phase 2:
- CLP ®: Kundenspezifischer Lernprozess
- Themenspezifische Schulungen: 1 oder mehrere Tage, Referate, Inputs, Retraiten, Einzelbegleitung
- Persönliche und Team-spezifische Entwicklungsschritte

Methoden und Tools Phase 3:
- Review-Prozess: Umsetzung der Massnahmen zwischen den einzelnen Trainings → Verbindlichkeit des Transfers
- Follow-ups mit Vertiefungsthemen
- Trainings sind in den kontinuierlichen Verbesserungs-prozess KVP des Kunden integriert

SERVUS business development

member of Swiss Consulting Group