

Systematik, Methoden & Philosophie

Ergebnisorientierte Methodik

ERGEBNISORIENTIERTE METHODIK

Es ist unser Ziel, bei jedem Projekt innerhalb von 12 Monaten den Absatz um 15% zu steigern oder die Kosten bei unverändertem Absatz um mindestens 15% zu senken.

Mit einer erprobten Methodik, bewährten Tools und Prozessen sowie einem intensiven Coaching aller Akteure unterstützen wir unsere Kunden, um die definierten Ziele zu erreichen.

Dabei haben wir festgestellt, dass Kundenzufriedenheit, Absatzsteigerung, Kostenabbau und Margensteigerung keine Gegensätze sind, sondern sich gegenseitig bedingen und kontinuierlich optimiert werden können.

Erfolgsmessung des Coachings

Alle großen Unternehmen trainieren und coachen ihre Mitarbeiter – aber wie wird der Erfolg gemessen?

Gibt es einen Rentabilitätscheck, der die Leistungssteigerungen nach dem Coaching oder Training mit den Kosten vergleicht?

Da wir Training (wie im Sport) immer als eine Maßnahme zur Leistungssteigerung verstehen, **messen wir sehr unmittelbar nach dem Training bzw. Coaching die Veränderungen der Performance** und können damit mithelfen, dass die Ergebnissituation des Unternehmens kontinuierlich gesteigert wird.

Und wir erfahren, wie das Training kontinuierlich verbessert werden kann.