



SEMINARE 2010



§ Seminarangebot

§ Nachhaltige Prozessverbesserungen I	3
§ Nachhaltige Prozessverbesserungen II	4
§ Angemessene Kommunikation	5
§ Organisiere dich neu – schaffe Freiräume	6
§ Wir alle sind Kunden	7
§ Management – anders erfolgreich führen	8
§ Gute Gründe für meine Seminare	9
§ Kontaktdaten	10

ÜBERSICHT



Ihr Unternehmen entwickelt sich gut, die Geschäfte laufen erfolgreich. Das hat seinen Grund. Sie sind mit Herzblut dabei! Nun stehen Sie an einem Scheideweg: Sie fühlen sich zunehmend unter Druck. Hin und hergerissen zwischen belastender Verwaltungstätigkeit und Ihrem eigentlichen Geschäft. Rund-um-die-Uhr arbeiten befriedigt nicht dauerhaft.

Ihr Nutzen

- § Sie schaffen sich Freiräume für weiteres Wachstum
- § Sie optimieren die Arbeitsabläufe und überprüfen die Notwendigkeit von Tätigkeiten
- § Sie erhalten die notwendigen Werkzeuge zur Qualitätssicherung

Inhalt

- § Ursache und Wirkung – Analyse der IST – Situation Ihrer Tätigkeiten
- § Vorteile eines nachhaltigen Ansatzes
- § Verbesserungen erarbeiten
- § Wirtschaftlichkeit von Maßnahmen ermitteln
- § Leicht verständliche Arbeitsabläufe aufsetzen
- § Fortlaufende Qualität gewährleisten

Zielgruppe

Freiberufler/Inhaber von Einzel- und Kleinunternehmen bis max. 5 Mitarbeiter, die mind. 3 Jahre erfolgreich am Markt tätig sind.

NACHHALTIGE PROZESSVERBESSERUNG I



Sie arbeiten gerne. Stillstand ist Ihnen ein Gräuel. Sie stellen fest, dass Ihnen immer weniger Zeit für Weiterbildung bleibt. Interne Informationen werden häufiger erst einmal geparkt für „ruhigere Momente“. Das Risiko, wichtige Informationen dadurch zu verpassen, beunruhigt Sie. Das wollen Sie ändern!

Ihr Nutzen

- § Sie schaffen sich Freiräume für Ihre Weiterbildung
- § Sie optimieren die Arbeitsabläufe und überprüfen die Notwendigkeit von Tätigkeiten
- § Die vorhandenen Regelwerke werden eingebunden
- § Sie erhalten die notwendigen Werkzeuge zur Qualitätssicherung

Inhalt

- § Ursache und Wirkung – Analyse der IST – Situation Ihrer Tätigkeiten
- § Vorteile eines nachhaltigen Ansatzes
- § Verbesserungen erarbeiten
- § Wirtschaftlichkeit von Maßnahmen ermitteln
- § Leicht verständliche Arbeitsabläufe aufsetzen
- § Fortlaufende Qualität gewährleisten

Zielgruppe

Alle, die langfristig orientiert denken und arbeiten.

NACHHALTIGE PROZESSVERBESSERUNG II



Kommunikation ist vielfältig. Angemessene Kommunikation versteht sich unterstützend nicht überfordernd. Wie oft fühlen Sie sich fremdbestimmt? Wie oft ärgern Sie sich über Post und Email – Eingang? Wie viel Ihrer Arbeitszeit verbringen Sie in und mit Besprechungen / Konferenzen?

Ihr Nutzen

- § Sie optimieren die Kommunikation in Ihrem Unternehmen
- § Sie schaffen Freiraum für die Entwicklung Ihres Unternehmens
- § Ihre Arbeitszufriedenheit steigt
- § Ca. 3 Tage Zeitersparnis im Monat

Inhalt

- § Analyse möglicher Kommunikationskanäle
- § Ursache – Wirkung – Analyse der Ist-Situation
- § Definition von geeigneten Maßnahmen
- § Wirtschaftlichkeitsanalyse möglicher Veränderungen

Zielgruppe

Die 1. und 2. Führungsebene von Unternehmen, die alte Zöpfe abschneidet, um erfolgreich neue Wege zu gehen.

ANGEMESSENE KOMMUNIKATION



Sie fühlen sich gestresst durch ständige Veränderungen bei gleichzeitiger Erhöhung des Arbeitspensums. Die Rückstände werden immer höher. Sie fühlen sich wie im Laufrad. Jetzt packen Sie Ihre eigenen Veränderungen an!

Ihr Nutzen

- § Freiräume schaffen durch Neuorganisation des Arbeitsplatzes
- § Schwachstellen aufdecken und beseitigen
- § Gleichgewicht zwischen Beruf und Privatleben
- § Kontrollwerkzeuge für Ihr eigenes „Frühwarnsystem“

Inhalt

- § Analyse der IST – Situation und möglicher Konsequenzen
- § Planung – Prioritäten – Entscheidungen – Pausen – Durchführung – Weiterbildung
- § Notfallstrategien – Erste Hilfe
- § Transparenz
- § Fortlaufende Qualität gewährleisten

Zielgruppe

Alle, die auch nach „Feierabend“ den Kopf nicht mehr freibekommen.

ORGANISIERE DICH NEU – SCHAFFE FREIRÄUME



Wie viel Umsatz könnten Sie mit zufriedeneren Kunden zusätzlich erreichen oder anders gefragt: wie viel Umsatz verlieren Sie pro Jahr durch unzufriedene Kunden?

Ihr Nutzen

- § Sie entwickeln ein Gespür für die Bedürfnisse des Kunden
- § Sie verbessern nachhaltig die Kundenbeziehungen
- § Sie empfinden ein zufriedeneres Arbeiten

Inhalt

- § Ursache und Wirkung
- § Analyse der IST-Situation (wie – wo – wann – wie oft – warum – Dauer – Richtlinien? – neu – wiederkehrend – einmal?)
- § Authentischer Umgang mit dem Kunden
- § Lösungen für kritische Situationen
- § Wirtschaftlichkeit von Maßnahmen – Erwartungen
- § Verbesserungsvorschläge erarbeiten
- § Umsetzungsanalyse

Zielgruppe

Alle, die selbst auch gerne zufriedene Kunden sind.

WIR ALLE SIND KUNDEN



Sie wissen, dass es gut läuft.

Sie glauben, es könnte noch besser laufen...

Ihr Nutzen

- § Eigenverantwortliche Mitarbeiter
- § Erhalt und Ausbau des Knowhow
- § Hohe Mitarbeiteridentifikation mit dem Unternehmen

Inhalt

- § Analyse der IST – Situation
- § Vorteile des HorstkampPrinzips
- § Mitarbeitergespräche
- § Zielsetzung- und Erreichung
- § Förderung statt Überforderung
- § Balance = Zufriedenheit vs. 24/7 = Stress
- § Mitarbeiter einbeziehen

Zielgruppe

Innovative und ganzheitlich denkende Menschen mit Personalverantwortung

MANAGEMENT – ANDERS ERFOLGREICH FÜHREN



„Transparente und optimierte Arbeitsabläufe,
bestmöglicher Einsatz der Ressourcen,
motivierte Mitarbeiter und damit
zufriedenere Kunden sind nicht alles,
aber ohne sie ist manches Unternehmen nichts.“

Ute A. Braun

GUTE GRÜNDE FÜR MEINE SEMINARE



Ute A. Braun, geboren 1968,
hat nach ihrer Ausbildung zur Bürokauffrau Betriebswirtschaft studiert.
Nach erfolgreichen Jahren in Sachbearbeiter- und Führungspositionen
verschiedener Branchen ist sie heute als Unternehmensberaterin tätig.

Horstkamp – Braun Unternehmensberatung
Ute A. Braun

Neuenhofer Str. 33A
53639 Königswinter

Tel.: +49 2244 90484 83
Fax: +49 1803 5518 5948 0

Email: info@horstkamp-braun.com
Domain: www.horstkamp-braun.com

KONTAKTDATEN