



NEWAYS

performance by balance



NEWAYS - neue Wege zum Erfolg!



**Die meisten Menschen
verwechseln Dabeisein
mit Gestalten.**

Menschen machen Zukunft! Menschen machen Erfolge! Menschen machen Qualität!

Unternehmer, Führungskräfte, Verkäufer und Mitarbeiter in den unterschiedlichsten Funktionen sind heute mit einer Fülle von Herausforderungen konfrontiert: Marktveränderungen, steigende Kundenanforderungen, Kostendruck, Leistungssteigerung, Zeitdruck ...

Das stellt hohe Anforderungen an uns Menschen. Wir sind mit einem hohen Potenzial ausgestattet und müssen es in Zukunft verstärkt nutzen.

Der Mensch ist für viele Unternehmen Erfolgsfaktor Nr. 1 geworden, wir müssen lernen in einem immer schnelleren Tempo dazu zu lernen, um uns fit für die Zukunft zu machen.

Sind Sie bereit dazu?

NEWAYS – neue Wege in die Zukunft!

Wir sehen unsere Aufgabe darin, Sie und Ihr Team mit unseren langjährigen Erfahrungen zu unterstützen, die Potenziale der Menschen mit Ihnen zu entwickeln, sowie das dafür notwendige berufliche Umfeld mitzugestalten – damit der **Mensch** erfolgreich ist.

Grundsätze

Leitbild

Unser Schwerpunkt ist der **Mensch** in seinem beruflichen Umfeld.

Wir helfen Unternehmen, die Balance zwischen den verschiedenen für das Unternehmen erfolgsrelevanten Kriterien herzustellen. Wir begleiten Kunden nachhaltig bei Veränderungen, lösen gemeinsam Probleme und helfen, **neue Wege** zu gehen.

Praxis-Erfahrungen

Aus unseren über 15-jährigen Erfahrungen am nationalen und internationalen Markt schöpfen wir die Kraft, Ihnen helfen zu können und verstehen uns als Impulsgeber. Mit der Erfahrung aus der Vergangenheit entstehen aus dem Potenzialen aller Beteiligten die Chancen für die Zukunft. Große Aufgaben lassen sich nur gemeinsam lösen.

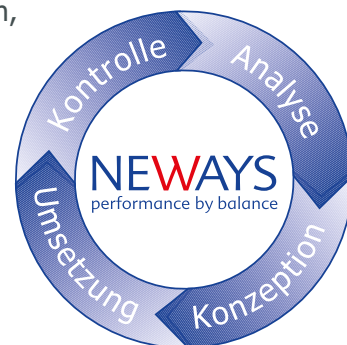
Am Anfang steht das Ziel ...

Jedes Unternehmen ist einzigartig, auch Ihres. Seine Geschichte, seine Menschen, seine Kultur, aber auch seine Chancen und Möglichkeiten.

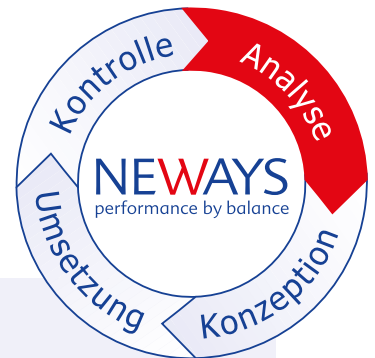
Und wie Menschen so werden auch Unternehmen am besten individuell gefördert.

Wir entwickeln mit Ihnen für einen definierten Zeitrahmen ein Konzept, ein aktives Programm aus Analyse, Zielen, Aufgaben, Kontrollen und einer intensiven Betreuung.

Darunter verstehen wir einen schrittweisen und kontinuierlichen Prozess mit einer eindeutigen Vorgabe, einem klar umrissenen Ziel und einem klaren Anspruch.



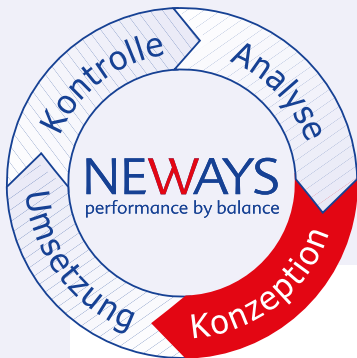
Analyse



- Gelingt es uns, unsere Mitarbeiter für die Unternehmensziele zu motivieren?
- Haben unsere Visionen genügend Kraft für die Herausforderungen der Zukunft?
- Unterscheiden wir uns erkennbar von den Mitbewerbern?
- Unterstützt unsere Organisationsstruktur unseren Erfolg?
- Sind wir in Krisen dazu fähig, notwendige Veränderungen rasch genug vorzunehmen?
- Fördern wir Entwicklung und Kreativität?
- Sprechen wir beim Kunden mehr über Leistungen als über Preise?
- Managen wir unsere Kundenbeziehungen aktiv?
- Spüren unsere Kunden, dass sie und ihre Bedürfnisse uns wichtiger sind als die Eigenschaften unserer Produkte?
- Gelingt es uns, Kunden zu begeistern?
- Fordern und fördern wir das unternehmerische Denken unserer Mitarbeiter?
- Qualifizieren wir unsere Mitarbeiter strategisch?
- Sind vernetztes Denken und abteilungsübergreifende Zusammenarbeit in unserem Unternehmen gelebte Praxis?
- Nutzen wir Probleme als Chancen zur Optimierung?
- Bieten wir ambitionierten Mitarbeitern Karrierechancen?
- Trägt unsere Führungskultur zur Attraktivität unseres Unternehmens als Arbeitgeber bei?



... am Ende der Erfolg!



Konzeption

Mit den Erfahrungen aus der Vergangenheit entstehen aus den Potenzialen aller Beteiligten die Chancen für die Zukunft.

Der Weg ist leichter, wenn alle mit auf diese Reise genommen werden.

Den Unternehmenserfolg mitzugestalten, ist eindeutig die Maxime.

Erfolg entsteht aber zuerst im Kopf.

NEWAYS setzt sich mit den Prozessen in Unternehmen auseinander.

Wir öffnen erst neue Wege und machen dann Köpfe frei.

Die Entscheidung über Erfolg und Misserfolg liegt häufig in der Einstellung der Menschen.

Die Arbeit von NEWAYS hat sich international bei vielen mittelständischen Unternehmen und Konzernen durchgesetzt.

Aus dieser Erfahrung schöpfen wir die Kraft, Ihnen helfen zu können.

Grobkonzept

- Ziele/Bedarf
- Zielgruppe
- Zeitrahmen
- Budget

Analysen

- Vertriebsorganisation
- Managementorganisation
- Potenzialanalyse Mitarbeiter
- Simulation des Verkaufsprozesses Sim:Vendo®
- Simulation des Führungsverhaltens Sim:Manager®

Feinkonzept

- Themen
- Maßnahmen
- Methodik
- Einbindung der Führungskräfte
- Ergebniskontrolle mit neuer Zielsetzung

Große Aufgaben lassen sich nur gemeinsam lösen

Das Leistungsspektrum von NEWAYS baut sich wie folgt auf:

Consulting

Wir betreuen Unternehmen und wirtschaftlich geführte Organisationen jeder Art und Größe. Kompetentes Consulting konzentriert sich dabei auf mehrere Schwerpunkte:

- eine realistische Lagebeurteilung,
- eine gründlich durchdachte Unternehmensstrategie,
- eine sorgfältig konzipierte Unternehmensstruktur und
- eine leistungsorientierte und auf Wirksamkeit bedachte Unternehmenskultur.

Training

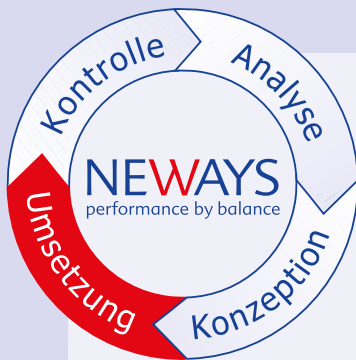
Alle Erfolge haben ihren Ursprung in den Köpfen kreativer Menschen. Wer Ziele klar setzt, den Weg dorthin konsequent verfolgt und Veränderungen als Chancen und Herausforderungen sieht, der geht einer erfolgreichen Zukunft entgegen.

Training on the Job – ist unsere Zauberformel, weil der direkte Bezug zum Arbeitsumfeld das Lernen konkreter und den Transfer sichtbar macht.

Unsere Arbeit ist darauf ausgerichtet, den Einzelnen zu unterstützen, ihn stärker in seinen Stärken zu machen, sein Selbstverständnis zu fördern, kurz: Kräfte frei zu setzen, damit er neue Wege geht.

Coaching

NEWAYS unterstützt durch individuelles und gezieltes Coaching Mitarbeiter mit speziellen Verantwortungsbereichen dabei, Wege zu finden, um mit der zunehmenden Komplexität und den wachsenden Anforderungen umgehen zu können. Es gilt dabei, die vorhandenen Potenziale zu nutzen und Barrieren zu überwinden.



Erfolgreich führen



Unternehmensausrichtung

- Leitbild und Vision
- Werte und Grundsätze
- Führungskultur
- Unternehmensstrategie



Führungskraft

- Anforderungsprofil einer Führungskraft
- Persönliche Stärken/Schwächen
- Insights – Potenzialanalyse
- Wo beginnt mein Erfolg?
- Vorstellungen bestimmen unser Verhalten
- Unternehmer/Zukunftsgestalter sein
- Managen
- Entscheidungen treffen
- Unternehmerisches Denken und Handeln fördern



Zeitmanagement und Selbstorganisation

- Einstellung
- Tätigkeitsanalyse
- Selbstmanagement
- Planungswerkzeuge
- Lebensbalance
- Arbeitstechnik
- Vernetzte Planung im Unternehmen
- Strategie im Zeitmanagement



Veränderung/Verbesserung

- Unternehmensentwicklung durch Vorschläge
- Definieren und Implementieren von Verbesserungsprozessen > KVP > KAIZEN
- Veränderungspotenziale nutzen



Team

- Einstellung
- Teamdenken vor Bereichsdenken
- Synergien
- Teamentwicklung
- Teamfähigkeit
- Teamarbeit
- Führen von Teams
- Kreativität im Team
- Teamregeln
- Selbst-/Fremd- und Teambild
- Outdoor/Indoor Übungen*



Mitarbeiterveränderung

- Mitarbeitersuche
- Stellenanzeigen
- Stärkenprofil eigenes Unternehmen
- Vorstellungsgespräche
- Mitarbeiterauswahl
- Einstellungsgespräche
- Mitarbeiter-einführungsprogramm
- Mitarbeiteraustritt



Verhandlungstechnik

- Grundlagen der Kommunikation
- Zielorientierte Gesprächsführung
- Verhandlungsstrategie
- Fragetechnik/Aktives Zuhören
- Alternativ mit Videocoaching*



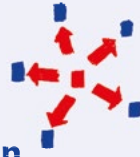
Führen mit Zielen

- Unternehmensziele
- Zielsystem
- Zieltransfer
- Zielakzeptanz
- Zielverantwortung
- Aktivitäten/ Maßnahmen
- Ergebnis/Kontrolle



Führungsphilosophie/ Führungsstile

- Meine Führungsphilosophie
- Führungsstile
- Welchen Führungsstil bevorzuge ich?
- Die Führungskraft als Vorbild
- Angewandte Führungsstile



Delegation

- Delegationsstufen
- Gefahren
- Delegation als Mitarbeiterqualifizierung
- Zeitgewinn durch Delegation



Mitarbeiter- qualifizierung

- Anforderungsprofile
- Fördergespräch
- Schulungsbedarf
- Schulungskonzept
- Strategische MA-Entwicklung
- Defizitorientierte/potentialorientierte Mitarbeiterförderung



Konflikt- management

- Einstellung zu Konflikten
- Konflikte erkennen
- Konfliktverständnis
- Konfliktstufen
- Konflikttypen
- Konfliktverhalten
- Konfliktgespräche
- Konfliktlösung



Mitarbeiter- Gespräche

- Zielgespräch
- Motivationsgespräch
- Beurteilungs-/Fördergespräch
- Kontrollgespräch
- Feedback geben
- Bewusstes Lob, Anerkennung
- Kritikgespräch
- *Alternativ mit Videocoaching*



Mentale Stärke in der Führung

- Individuelle Grundeinstellung
- zu sich selbst/Tätigkeit
- zu Mitarbeiter, Kollegen, Chefs ...
- zu Veränderungen
- Chancendenker nicht Problemdenker
- Werkzeuge zur Selbstmotivation
- Positives Denken
- Lebensmotive
- Bilder abrufen
- Atem und Konzentrationstechnik
- Umgang mit Energie/Ärger



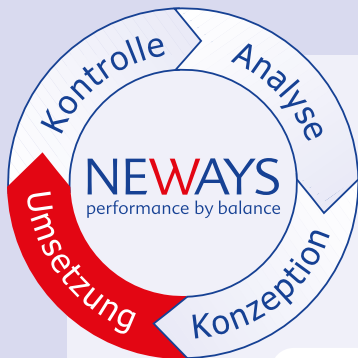
Kommunikation im Unternehmen

- Grundlagen der Kommunikation
- Info-System im Unternehmen
- Telefonkultur/Email-Kultur
- Besprechungen/Meetings
- Moderation
- Kreativität in Meetings



Rhetorik und Präsentation

- Vorbereitung: Aufbau und Struktur einer Präsentation
- Persönliche Wirkung: Feedback und Optimierung
- Authentizität: Modulation, Gestik, Mimik
- Haltung, Atmung, Stimme, Artikulation
- Souveränität: Zwischenfragen, Einwände, Störungen
- Präsentationstechnik: Medien, Hilfsmittel
- Rhetorik in englischer Sprache



Erfolgreich verkaufen

Vertriebsmanagement

- Unternehmensziele
- Vertriebsziele
- Zielakzeptanz, Verantwortung
- Mitarbeiterziel
- Kundenplanung
- Produktplanung
- Themenplanung
- SOLL/IST Vergleich
- Aktivitäten, Maßnahmenkatalog zur Zielerreichung
- Vertriebssteuerung, -controlling

Erfolg

- Anforderungsprofil eines Verkäufers
- Stärken-/Schwächen-Profil
- Wo beginnt der Erfolg?
- Vorstellungen bestimmen unser Verhalten

Strategische Neukundengewinnung

- Marktanalyse**
 - Trends und Marktentwicklungen
- Mitbewerberanalyse**
 - Hauptmitbewerber und deren Positionierung
- Einstellung zu Neukunden
- Ansprachestrategie (Mailing, persönlicher Kontakt, aktive Vollreferenz)
- Telefonische Akquisition und persönliche Akquisition
- Erstkontaktgespräch
- Präsentation des eigenen Unternehmens

Kundenentwicklungsplan

- Stärken/Schwächen-Analyse des eigenen Unternehmens
- Produkt-/Dienstleistungs-Analyse pro Kunde
- Kundensegmentierung nach individuellen Kennzahlen > A-, B-, C-, D-Kunde
- Potential u. Produktstrategie pro Kunde

Verhandlungstechnik

- Gesprächseröffnung
- Bedarfsanalyse – Fragetechnik
- Bedarf bewusst machen
- Gespräch mit unterschiedlichen Partnern
- Alternativ mit Videocoaching/ Sim:Vendo®*

Produkt und Angebotspräsentation

- Aufbereitung der Unterlagen
- Umgang mit Präsentationsmedien
- persönliche Wirkung
- Darstellung des Kundennutzens
- Alternativ mit Videocoaching*

Preis

- Einstellung zum Preis
- Nutzenargumentation, Rabatt
- Einwand-, Vorwandbehandlung
- Überzeugungskraft/ Durchsetzungsvermögen

Reklamation und Kundenzufriedenheit

- Unternehmensstrategie bei Reklamationen
- Organisation und Ablauf bei Reklamationen
- Reklamationsgespräche
- Mystery Shopping
- Kundenumfrage-
- Auswertung und Analyse

Vorschläge

- Unternehmensentwicklung durch Vorschläge
- Verbesserungspotenziale aufzeigen und nutzen
- Konzepte zur Problemlösung erstellen

Mentale Stärke im Verkauf

- Selbstmotivationswerkzeuge
- Positiv Denken
- Lebensmotive
- Bilder abrufen
- Umgang mit Energie/Ärger

Einstellung



- Persönl. Einstellung zu/r
- sich selbst (Standortbestimmung)
 - anderen (Kunden, Kollegen, Chefs, ...)
 - eigene Situation/Tätigkeit im Unternehmen
 - Veränderungen
 - Zukunftsgestalter nicht Vergangenheitsbewältiger
 - Chancendenker nicht Problemdenker

Relating



- Beziehungsmanagement
- Aufbauorganisation des Kunden
 - Kundeninformations-system aufbauen
 - Rollenverteilung beim Kunden
 - Beziehungsebene
 - Betreuungsstrategie
 - Aktive Vollreferenz

Rhetorik und Präsentation



- Vorbereitung: Aufbau/Struktur einer Präsentation
- Persönliche Wirkung: Feedback und Optimierung
- Authentizität: Modulation, Gestik, Mimik
- Haltung, Atmung, Stimme, Artikulation
- Souveränität: Zwischenfragen, Einwände, Störungen
- Präsentationstechnik: Medien, Hilfsmittel
- Rhetorik in englischer Sprache

Telefonieren



- Verhalten/Gesprächs-führung am Telefon
- Einstellung
- Die erfolgreiche Vorbereitung
- Telefonakquise
- Terminvereinbarung
- Umgang mit Einwänden
- Angebote erfolgreich nachtelefonieren



Abschluss

- Wille zum Erfolg
- Sicherheit geben
- Konsequente Gesprächsführung
- Abschließen
- Konkret bleiben



Zeitmanagement und

- Besuchs- und Tourenplan
- Wie viel Zeit verende ich für welchen Kunden?
- Gesprächsplanung
- 1x1 des Zeitmanagements

Persönliche Wirkung



- Wirkungselemente
- Kennen lernen der eigenen Wirkung
- Persönliche Wirkungs-steigerung
- Selbstsicherheit

Teamarbeit im Verkauf

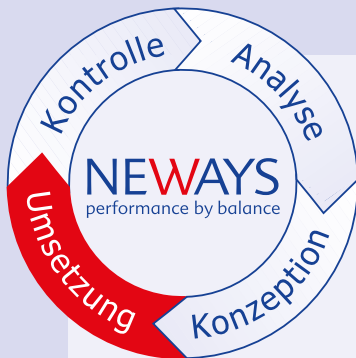


- Bereichs- und Prozess-organisation
- Synergien im Unternehmen
- Erfolgsfaktoren im Team
- Teamfähigkeit
- Einstellung zur Teamarbeit
- Rollen im Team
- Externe und interne Verkaufsteams
- Selbstbild/Fremdbild/ Teambild
- *Outdoor-/Indoor Übungen*

Kommunikation im Verkauf



- Der Weg einer Nachricht
- Inhaltsebene/Beziehungsebene
- Kommunikationsstörungen
- Aktives Zuhören
- Feedback Kultur
- Wahrnehmung und Interpretation



Ihre Spezial-Trainings

Strategie- Entwicklung



Was ist / wird unsere Strategie?

- Engpasskonzentrierte Strategie
- Visionsorientierte Strategie
- Stärkenorientierte Strategie
- Stärken-/Schwächen-Analyse (Wertschöpfung)
- Erfolgversprechendste Geschäftsfelder
- Erfolgversprechendste Zielgruppen
- Brennende Probleme der Zielgruppen
- Dauerhaftes Grundbedürfnis der Zielgruppen
- Innovations-, Veränderungsstrategie
- Kooperationsstrategie (Relating!)
- (Unternehmens-) Leitbild
- Handlungskriterien

Projekte managen



Wie führe ich erfolgreich Projekte?

- Hierarchiefreies Führen
- Probleme, Chancen, Projekte erkennen
- Chancen-/Risiko-Analyse
- Projekte „verkaufen“
- Projekte planen (PSP, Meilensteine ...)
- Teams bilden
- Teams führen
- Projekte steuern
- Projekte abschließen

Relating®/ Beziehungsmanagement



Warum sollte jemand gerade mit uns gerne zusammen arbeiten?

- Persönliche Einstellung zum Beziehungsmanagement
- Erkennen der erfolgsrelevanten Beziehungen
- Analyse der Beziehungsqualitäten
- Beziehungen aufbauen
- Beziehungen pflegen
- Beziehungen nutzen

Sim:Vendo®



Die erste strukturierte Verkaufsprozess-Simulation

- Verkaufserfolg durch 360° Perspektive
- Analyse zur Förderung einzelner Mitarbeiter
- Vernetzung unterschiedlicher Gruppen
- Integration neuer Mitarbeiter
- Intensives Einzeltraining auch bei Groß-Gruppen
- Entwicklung professioneller Routine
- Training neuer Verkaufsinhalte
- Zugewinn an Selbstsicherheit

Zeitmanagement



Warum leisten wir in der Hälfte der Zeit nicht das Doppelte?

- Einstellung zum Umgang mit der Zeit
- Eisenhower liegt falsch!
- Tätigkeitsanalyse
- Zeitmanagement
- Selbstmanagement/Life balance
- Arbeitstechnik
- Konsequenz

Team



Wie werden Teams erfolgreich?

- Team/Teamarbeit
- Teamorientierung vor Bereichsorientierung
- Teammitglied/Teamrollen
- Kreativitätsförderung/Ideenfindung
- Führen von Teams
- Teamphasen
- Konferenzleitung
- Moderation

Messe



Wie gestalten wir eine Messe erfolgreich?

- Gastgeber sein
- Die Spreu vom Weizen trennen
- Messebesucher „parken“
- Fruchtllose Plauderei oder zielgerichtete Gesprächsführung?
- Die 3-3-12-Regel
- Den Messestand wirkungsvoll nutzen
- Konkret verbleiben

Sim:Manager®



Die erste verhaltensorientierte Führungs-Simulation

- Führungserfolg durch 360° Perspektive
- Aussagekräftige Ergebnisse über die einzelnen Führungskräfte und das gesamte Team
- Mehr Entscheidungssicherheit bei Personalfragen in der Führung
- Aufzeigen von Optimierungspotenzialen in der Führung
- Erfolgs-Analyse der „Top-Führungskräfte“
- Know-how-Transfer
- Positiver Wettbewerb stimuliert
- Höchstleistungen
- Alle können von den Besten lernen
- Freude am Führen

Telefonieren



Wie telefonieren wir wirkungsvoll?

- Gesprächsvorbereitung
- Gesprächsphasen beachten!
- Wirkungsvolle Begrüßung
- Die Aufmerksamkeit des Anderen erregen
- Die richtigen Fragen stellen
- Konkrete Vereinbarungen treffen
- Richtig verabschieden
- Konkret verbleiben

Stressmanagement



Wie gehe ich mit mir selbst um?

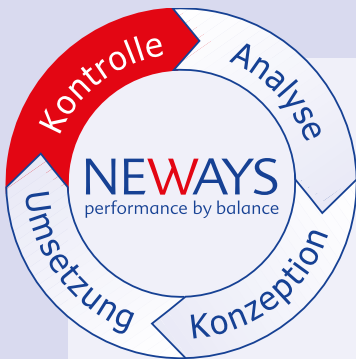
- Persönliche Standortbestimmung
- Selbstmotivation
- Kognitive Stress-Techniken
- Stressfaktoren-Analyse
- Langfristige Stressmanagement-Tools
- Kurzfristige Stressmanagement-Tools
- Life balance
- Selbstorganisation

Denk-Strategien / Methodik



Wie „verarbeiten“ wir Infos richtig?

- Die persönliche Einstellung bei der Informations-Verarbeitung
- Akzeptanz der Eindimensionalität
- Erarbeiten erfolgversprechender Methoden
- Ursache-, Motivanalyse (Ishikawa)
- Entscheidungsfindung E-Matrix
- Ent-Scheiden
- Chancen, Risiko-Analyse
- E-Kreuz
- Morphologischer Kasten
- Priorisieren

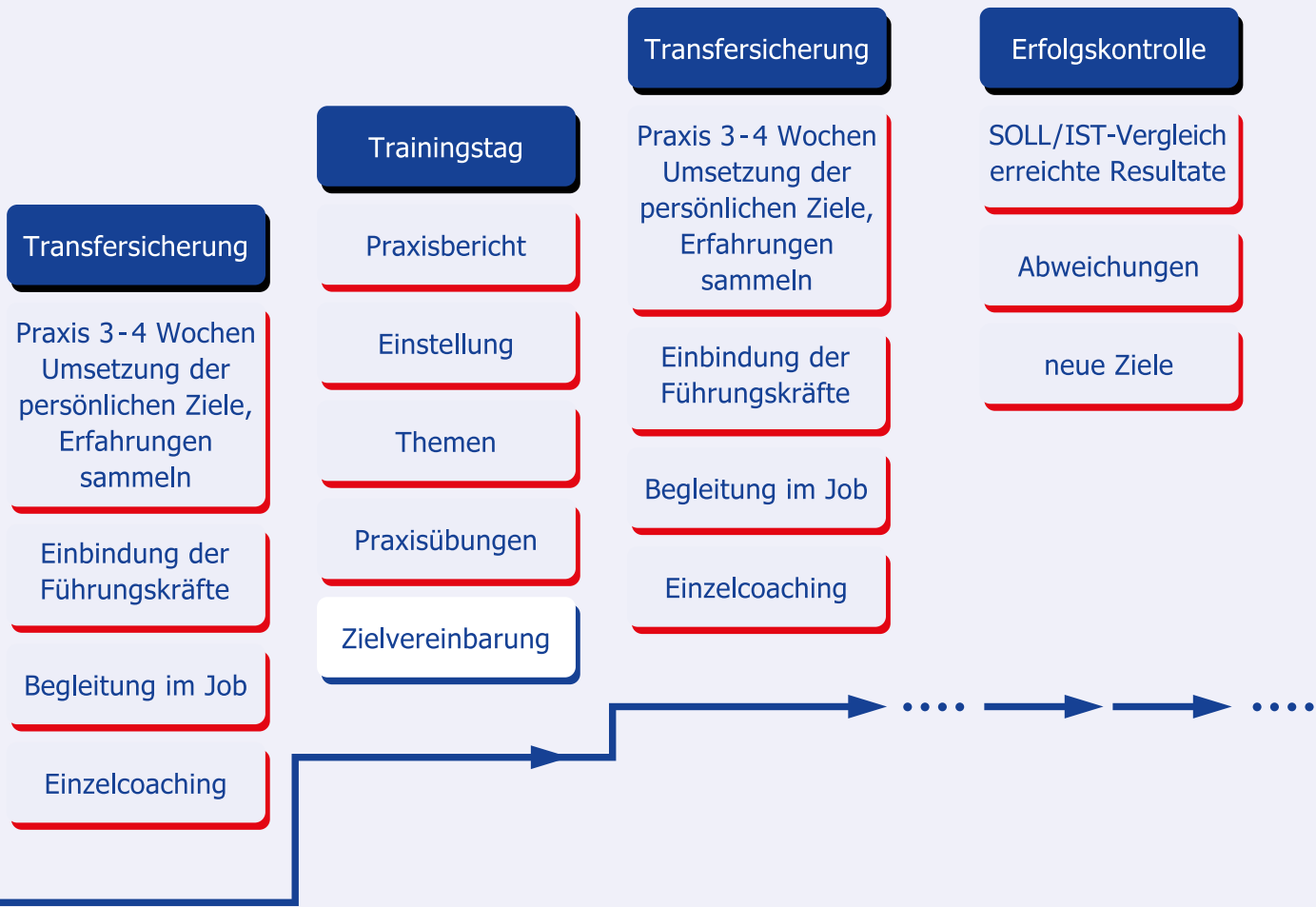


Resultate zählen

So wechseln sich Trainingseinheiten mit Praxisphasen ab.

Das ganze Training ist ein ständiges Fortschreiten hin zu Ihrem klar definierten Ziel. Dabei baut jeder Schritt, jede Phase auf der anderen auf. Die Resultate werden immer wieder kontrolliert und die Entwicklung durch interne und externe Hilfestellung intensiv begleitet.





- Prozessbetreuung, Feedback, Erfolgskontrolle und Praxisbezug – das sind unsere Werkzeuge.
- Unsere Methoden sind Zuhören, Fragen, Anleiten, Motivieren, Korrigieren und Stabilisieren.
- Unsere Trainer wissen, wovon sie sprechen.
- Sie kommen aus der Praxis – mit langjähriger Erfahrung in der Wirtschaft.



NEWAYS

performance by balance



Neways Deutschland
Tel. 0221 - 5300 3715 · info@neways-group.com