

Hubert Baumann – Vertriebs- und Projektmanagement – Coaching und Beratung



Unternehmensvorstellung

Hubert Baumann

*Vertriebs- und Projektmanagement
Coaching und Beratung*

Tel. (D) +49 (0) 6021 610 184
Tel. (A) +43 (0) 1 890 3642 510
Fax +49 (0) 6021-610185

<http://www.hubertbaumann.com>
info@hubertbaumann.com



Inhalt

	<i>Seite</i>
<i>Einleitung</i>	1
<i>Kurzprofil Hubert Baumann</i>	2
<i>Erfolgsfaktoren</i>	3
<i>Projektmanagement</i>	4
<i>Beratung und Coaching</i>	5
<i>Unternehmens- und Organisationsaufstellung</i>	6
<i>Seminare und Training</i>	7
<i>Marketing</i>	8
<i>Referenzen, Kunden, Partner</i>	9
<i>Anhang</i>	
<i>- Profil Hubert Baumann mit Projekten</i>	
<i>- Standardseminare/Seminarbeispiele</i>	



Liebe Leser,

im Laufe meiner Karriere habe ich zahlreiche Unternehmen – sowohl von außen als auch von innen – kennen gelernt.

Dabei konnte ich erfahren, dass Unternehmen nur dann richtig funktionieren können, wenn alle Erfolgsfaktoren miteinander harmonisieren.

Laufen einzelne Faktoren aus dem Ruder, gerät das gesamte Konzept schnell in Schiefelage.

Nur eine Beratung, welche die betriebswirtschaftlichen Komponenten betrachtet, aber auch die weichen Einflussgrößen sieht und analysiert, kann helfen.

Dafür kann ich Ihnen eine über 20-jährige Erfahrung in unterschiedlichsten Unternehmen, in vielfältigen Tätigkeitsbereichen sowie eine gesunde Mischung aus Menschen- und Sachverstand anbieten.



Mein ausführliches Dienstleistungsangebot für Seminare, Coaching und Unterstützung rund um

- Vertriebskonzepte und Vertriebsaufbau
- Programme zur Kundengewinnung und Kundenbindung
- Customer Relationship Management (CRM)
- Marketing, Öffentlichkeitsarbeit
- Systemische Beratung und Coaching

finden Sie auf den folgenden Seiten.

Ich freue mich, wenn Ihnen mein Angebot gefällt.

Ihr

Hubert Baumann



Kurzprofil Hubert Baumann

(ein ausführliches Profil finden Sie im Anhang)

- geboren 1962 in Aschaffenburg
- Ausbildung zum Bankkaufmann mit Weiterbildung zum Bilanzbuchhalter IHK
- diverse Fortbildungen in Projektmanagement, aktive Vertriebsarbeit, Gruppendynamik und Gruppenprozesse, Kommunikation, Präsentationstechniken
- Mehrere Jahre Erfahrung in Vertrieb und Marketing von erklärungsbedürftigen Produkten und Dienstleistungen
- Vertriebs- und Unternehmenssteuerung
- Betriebswirtschaftliche Beratung (Schwerpunkte Controlling,, Planung/Budgetierung, Forecasting)
- Coaching, Training und Sparring von Führungskräften und Mitarbeitern, Teambuilding
- Öffentlichkeitsarbeit
- Beratung und Unterstützung beim Aufbau von Vertriebspartnernetzten (Channel Sales)
- Interimsmanagement und Projektmanagement
- Unterstützung bei Messen und Veranstaltungen





Erfolgsfaktoren

Um erfolgreich zu sein, gibt es im Unternehmen verschiedene Erfolgsfaktoren.

- Mitarbeiter / Betriebsklima,
- Kunden,
- Produkte,
- Lieferanten,
- Geschäftsräume,
- Historie (ehemalige Inhaber, leitende Mitarbeiter)

.... sind nur einige davon. Die Herausforderung für den Unternehmer besteht nun darin, all diese Faktoren gleichzeitig im Auge zu behalten und zu steuern.



Ist auch nur an einer Stelle "Sand im Getriebe", läuft der gesamte Motor unrund.

- Zufriedene Mitarbeiter + gute Produkte = zufriedene Kunden
- Eine gute Lieferantenbeziehung hat in der Regel gute Produkte zur Folge und fördert damit die Zufriedenheit der Mitarbeiter
- usw. usw.



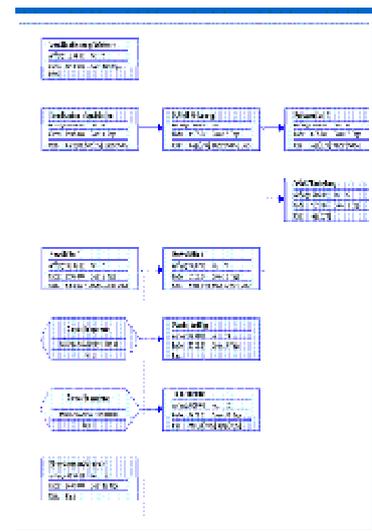
Projektmanagement

Durchführung und Begleitung von Projekten für

- Vertrieb
- Management
- Marketing
- Rechnungswesen
- Controlling

Projektmanagement

- Gesamtprojektleitung / Teilprojektleitung
- Projektcoaching
- Projektreview
- Begleitung von Evaluierungsprozessen bei Softwareauswahl
- Pflichtenhefterstellung und Bewertungsprozesse



Um- und Neustrukturierungen

- Organisatorische Neustrukturierungen
- Organisatorische Begleitung bei Unternehmenszusammenführungen und Unternehmenskäufen

Messen und Veranstaltungen

- Organisation und Vorbereitung
- Begleitung vor Ort
- Moderation

Beratung und Coaching . . .

. . . für

- Management und Unternehmensführung
- Vertriebsaufbau und -optimierung
- Vertriebsunterstützung
- Prozessgestaltung
- Kommunikation / Konfliktmanagement

. . . mit Erfahrung, Verstand und Menschenkenntnis

- Unternehmenskommunikation
- Konfliktmanagement
- Anforderungsmanagement
- Kundenbindung / Accountmanagement
- Vertriebs- und Unternehmenssteuerung
- Motivation und Gruppendynamik
- Systemische Einflüsse im Unternehmen

. . . mit betriebswirtschaftlichem Wissen

- Business Intelligence
SAP/Business Objects, Cognos, Microsoft, Oracle/Hyperion
- Controlling, Balanced Scorecard
- Planung und Budgetierung
- Dokumentenmanagement / -archivierung
- Customer Relationship Management (CRM)
- Qualitätsmanagement
- Rechnungswesen / ERP

. . . und technischem Verständnis

- Business Intelligence (Reporting und Analyse)
- Relationale Datenbanken und OLAP Technologien
- Customer Relationship Management (CRM)
- Microsoft-Produkte
- IT-Security-Lösungen
- Telekommunikationslösungen (VoiP)
- Mobile Kommunikationslösungen (Blackberry)





Unternehmens- und Organisationsaufstellung



Die Unternehmens- und Organisationsaufstellung ist eine Methode, verborgene Informationen im Unternehmen oder in Unternehmensbereiche sichtbar zu machen. Eingesetzt werden kann die Methode überall dort, wo rationale Überlegungen auf Grenzen stoßen.

Die Organisationsaufstellung führt in der Regel zu einem schnellen und gesicherten Ergebnis und kann sehr Ressourcen sparend (Zeit und Geld) eingesetzt werden.

Mögliche Einsatzbereiche:

- Unternehmensumstrukturierung
- Mitarbeiter-Einstellungen
- Produktneueinführung
- Geschäftsfelderweiterung
- Kundenzufriedenheit
- Konflikte von Abteilungen oder Mitarbeitern untereinander
- Unternehmenszusammenführungen nach Fusion oder ähnlichem



Seminare und Training

Seminare für Vertrieb, Projektmanagement, Präsentationstechniken, Messetraining, Teambuilding und Konfliktmanagement, Unternehmensaufstellung

In unseren praxisorientierten Seminaren „erfahren“ Sie, ...

- worauf es beim Außenauftritt Ihres Unternehmens ankommt.
- worauf sie im Innenverhältnis achten müssen, damit Ihr Unternehmen erfolgreich bleibt.
- wie Sie das „Betriebsklima“ mit Ihren Mitarbeiter, Ihren Kunden und Ihren Lieferanten deutlich verbessern können.
- wie Sie spielend und effizient an Ihr Ziel kommen.
- warum Sie auf Ihren Bauch mehr hören sollten als auf Ihren Kopf



Achtung: Hier arbeiten Menschen mit Menschen.

"Coaching on the job"

Bei der Umsetzung des „Erfahrenen“ in die Praxis können Sie sich gerne von uns begleiten lassen; entweder live bei Ihnen im Unternehmen oder telefonisch im Hintergrund.

Unsere individuellen Seminarangebote

Alle Seminare bieten wir Ihnen individuell – auf die Bedürfnisse Ihres Unternehmens angepasst – an. Einige Beispielseminare finden Sie im Anhang dieser Broschüre.

Unser Tipp:

Haben Sie schon einmal darüber nachgedacht, ein Seminar in entspannter Umgebung, fernab jeder Hektik, durchzuführen? Das steigert nicht nur den Lernerfolg, sondern auch die Motivation Ihrer Mitarbeiter.

Marketing



Unterstützung bei Marketingaktivitäten, Messen und Ausstellungen

- Wir unterstützen Sie professionell bei der Vorbereitung und Durchführung von
 - Kundenveranstaltungen,
 - Messeauftritten, Roadshows und
 - sonstigen Außenauftritten Ihres Unternehmens.
- Wir bereiten die Veranstaltungen für Sie oder gemeinsam mit Ihnen vor.
- Wir schulen und coachen Ihre Mitarbeiter und begleiten Sie auf Wunsch auch gerne während der Veranstaltung

Seminare für Präsentationstechniken, Messestraining, Teambuilding und Konfliktmanagement, Unternehmensaufstellung

In unseren praxisorientierten Seminaren lernen Ihre Mitarbeiter

- worauf es beim Außenauftritt Ihres Unternehmens ankommt.
- worauf sie im Innenverhältnis achten müssen, damit Ihr Unternehmen erfolgreich bleibt.

Presse- und Öffentlichkeitsarbeit

- Wir erstellen für Sie Unternehmens- und Produktbroschüren, Newsletter, Webseiteninhalte oder Presseveröffentlichungen.
- Wenn Sie es wollen, halten wir auch gerne für Sie den Kontakt zur Fachpresse.



Referenzen, Kunden, Partner

Auszug aus unserer Kundenliste

Für diese Unternehmen war bzw. bin ich bereits erfolgreich tätig:

- BAGHUS EDV- und Internetdienstleistungen GmbH, München
- Industrie- und Handelskammer Hanau-Gelnhausen-Schlüchtern
- LOH Werkzeugbau, Wetzlar
- Macher Solutions GmbH, Wien
- Macher Solutions Deutschland GmbH, Thiersheim
- Praxis Lebensquell, Haibach
- Thiel Marketing & PR, Lollar
- Street-Parts, Eltmann
- Vitalent AG, Michelstadt

Bei Bedarf nenne ich Ihnen gerne weitere Details.

Partner

Um Ihnen einen ganzheitlichen Beratungs- und Dienstleistungsansatz aus einer Hand anbieten zu können, und mich dabei dennoch auf meine Kernkompetenzen zu konzentrieren, habe ich mich mit anderen Unternehmen in einem informellen Kompetenz-Netzwerk zusammen geschlossen.

Zu meinem Netzwerk gehören u. a. folgende Unternehmen:

- Thiel Marketing & PR, Lollar, Marketing und Pressearbeit
- BW ART Media, Inden, Haibach, Webdesign, Hosting, Telekommunikation
- Praxis Lebensquell, Haibach, Unternehmens- und Strukturaufstellungen
- amphora, Wien, Mentaltraining nach Kurt Tepperwein
- DVS-Online, Bessenbach, Kundenakquise und Bestandskundenbetreuung
- bankersatwork AG, Unternehmensaufbau, Unternehmensfinanzierungen, Beteiligungen
- 1stplan GmbH, München, Finanzsoftware für Unternehmensplanung



Anhang

Profil Hubert Baumann mit Projekten

Standardseminare / Seminarbeispiele



Mitarbeiter-Profil

Zur Person

Name	Hubert Baumann
Alter	47 Jahre / Jahrgang 1962
Familienstand	verheiratet
Qualifikation	Bankkaufmann, Bilanzbuchhalter Vertriebs- und Projektmanager Microsoft-Licensing Spezialist 2004 IHK-Ausbilder und Trainer
Wohnort	Haidebachstraße 8 63808 Haibach



Kontaktdaten

Telefon:	+49-6021-610184
Mobil:	+49-174-2407857
eMail:	hba@hubertbaumann.com
Web:	http://www.hubertbaumann.com



Beruflicher Werdegang

2 Jahre	Ausbildung zum Bankkaufmann
8 Jahre	Betriebsorganisation, DV-Organisation, Projektmanagement bei Banken
3 Jahre	Projektbetreuer und Berater für Bankensoftware bei Beratungsunternehmen
6 Jahre	Vertrieb, Presales und Projektmanagement bei verschiedenen Software- und Beratungsunternehmen
5 Jahre	Durchführung von Seminaren bei öffentlichen Bildungsträgern <ul style="list-style-type: none">• Aktive Vertriebsarbeit• Projektmanagement• Kaufmännische Grundlagen• Präsentationstechniken
> 6 Jahre	Berater, Coach und Trainer für <ul style="list-style-type: none">• Management und Vertrieb• Vertriebsaufbau und –optimierung• Vertriebsunterstützung• Prozessgestaltung• Öffentlichkeitsarbeit• Kommunikation/Konfliktmanagement• Projektmanagement <p>(seit 2004 als selbständiger Berater, Coach und Trainer)</p>



Fachliche Schwerpunkte

Betriebswirtschaftlich:

- Business Intelligence, Reporting und Analyse
- Controlling, Balanced Scorecard
- Planung und Budgetierung
- Dokumentenmanagement / -archivierung
- Customer Relationship Management (CRM)
- Qualitätsmanagement
- Rechnungswesen / ERP
- Konsolidierung

DV-technisch:

- Business Intelligence, Reporting und Analyse
- Relationale Datenbanken und OLAP Technologie
- Customer Relationship Management (CRM)
- Microsoft Produkte
- IT-Security-Lösungen
- Telekommunikationslösungen (VoIP)
- Mobile Kommunikationslösungen

Softskills:

- Unternehmenskommunikation
- Konfliktmanagement
- Kundenbindung / Accountmanagement
- Vertriebs- und Unternehmenssteuerung
- Motivation und Gruppendynamik
- Systemische Einflüsse in Unternehmen

Wichtige Aus- und Weiterbildungen

- Bilanzbuchhalter IHK
- Ausbilder IHK
- Fachseminare Organisation und Projektmanagement
- div. Vertriebs- und Verkaufsseminare (Solution Selling, Value Selling, Miller/Heiman)
- Microsoft Licensing Spezialist 2003 und 2004



Persönliche und fachliche Qualifikationen

- Über 12 Jahre IT- Berufserfahrung (überwiegend in Projektmanagement-Funktionen)
- Schnelle und sehr gute Auffassungsgabe betriebswirtschaftliche, organisatorische und technische Probleme zu analysieren und zu bewerten
- Generalist in vielen Unternehmensbereichen, dadurch: Fähigkeit, Unternehmen und Unternehmensprozesse ganzheitlich betrachten zu können
- Hohe Führungsqualität, Konfliktmanagement, Fähigkeit (auch nicht fachlich begründete) Konflikte schnell zu erkennen.
- Betriebswirtschaftliche und technische Kompetenz und Überzeugungskraft bei der Überwindung gruppen-interner Meinungsverschiedenheiten und Abteilungsegoismen.
- Fähigkeit, auch komplexe Sachverhalte transparent und verständlich zu vermitteln.
- Fähigkeit auf allen Hierarchie-Ebenen überzeugend zu agieren.
- Technische, organisatorische und soziale Kompetenz in der Funktion als Projektmanager für Aufgabenstellungen von komplexem Umfang
- Hohe Führungskompetenz auf kollegialer Basis



Erfolgreich durchgeführte Projekte

- Einführung einer EDV-gestützten Budgetierungslösung bei GLS
- Einführung einer Budgetierungslösung mit Schnittstelle zur Konzernkonsolidierung bei M+S Elektronik AG
- Evaluierung und Einführung einer Bankenlösung für Rechnungswesen, Kreditgeschäft und Geldhandel/-abwicklung bei der SGZ-Bank (heute DZ-Bank)
- Evaluierung und Einführung einer Gesamtbankenlösung bei der SGZ-Bank in Luxemburg
- Evaluierung von Gesamtbankenlösungen bei der Ost-West Handelsbank in Frankfurt
- Aufbau einer funktionierenden Partnerorganisation in der DACH-Region bei Crystal Decisions, Eschborn
- Aufbau einer funktionierenden Vertriebsorganisation bei der plus-IT GmbH, Uffing, Murnau, München
- Management-Coaching für Vertrieb und Marketing, Aufbau eines Vertriebs- und Unternehmenscontrollings bei der Baghus GmbH, München
- Interimsmanagement (Vertrieb und Projektmanagement für Mobile Lösungen, Blackberry, VoIP) bei der Vitalent AG, Michelstadt
- Account-Management für QM- und Auditlösungen bei CompunTERS & Lessons GmbH, Aschaffenburg
- Beratung / Coaching der Geschäftsführung und Key-Account-Management bei der MacherSolutions GmbH, Thiersheim, Wien
- Beratung / Coaching der Inhaberin Praxis Lebensquell, Haibach, bei Marketing und Außenaufttritt
- Beratung / Coaching bei der Konzeption eines Marketing- und Vertriebskonzeptes, beratende Unterstützung bei Mailing-Erstellung,
Kunde: Street-Parts, Eltmann
- Fachliche Beratung / fachliche Konzepterstellung und Pflichtenheft für eine VoIP-basierte Kommunikationslösung, Begleitung des Eval-Prozesses bei Macher Solutions, Wien



Durchgeführte Projekte im Einzelnen

(in chronologischer Reihenfolge)

- 1991-1992 **Projektleitung bei Voruntersuchung und Einführung** eines DV-Systems für Rechnungswesen, Kreditgeschäft und Geldhandel-/Abwicklung bei der SGZ-Bank Frankfurt AG
- Aufgabenstellung: Ablösung eines gewachsenen Systems durch eine Terminallösung
- 09/1992 – 03/1993 **Projektleitung im Rahmen einer Task Force** bei Voruntersuchung und Einführung einer Gesamtbankenlösung bei der SGZ-Bank Luxemburg
- Aufgabenstellung: Gründung, Aufbau und Vorbereitung des Geschäftsbetriebes der Bank innerhalb eines Zeitraumes von drei Monaten.
- 07/1994 – 03/1995 **Einführung der Wertpapierlösung** BSP TRADE bei Banken.
Fachliche Mitarbeit bei der Entwicklung des ZAST-Moduls
- 11/1997 – 04/1999 **Projektleitung bei Voruntersuchung** einer Gesamtbankenlösung bei der Ost-West-Handelsbank AG, Frankfurt.
- Aufgabenstellung: Koordinieren des Auswahlprozesses zur Ablösung einer gewachsenen hauseigenen Lösung durch eine Standardsoftware und Business Reengineering bei der Ost-West-Handelsbank AG, Frankfurt
- 05/1999 – 03/2000 **Sales Engineer** bei Hyperion
- Aufgabenstellung: Projektleitung und Durchführung verschiedener kleinerer Projekte zum Thema Planung/Budgetierung, OLAP, Berichtswesen.
- Fachliche Unterstützung der Key-Account-Manager , Durchführen von Präsentationen, Erstellen von Prototypen, Vertretung des Unternehmens bei Messen und Veranstaltungen.
- 04/2000 – 02/2001 **Presales Consultant** bei Crystal Decisions
- Aufgabenstellung: fachliche Unterstützung der Key-Account-Manager, Durchführen von Präsentationen, Begleitung von POCs und Auswahlprozessen bei Anschaffung von Reporting- und OLAP-Lösungen von Crystal Decisions



Fortsetzung: Durchgeführte Projekte im Einzelnen

02/2001 – 03/2002

Partner Account Manager bei Crystal Decisions
(heute: Business Objects – An SAP Company)

Aufgabenstellung: Reorganisation der Vertriebspartnerlandschaft in der DACH-Region und Vertretung des Unternehmens bei Messen und Veranstaltungen

04/2002 – 08/2004

Aufbau und Durchführung von Vertrieb und Marketing
bei der plus-IT GmbH

Aufgabenstellung Vertrieb von Business Intelligence-, CRM- und Helpdesk-Lösungen und Beratung im Rahmen von Auswahl und Anschaffung

Organisation und Durchführung von Messen und Veranstaltungen

Aufbau von Marketing und Informationsmanagement
(Fachliche Konzeption von Unternehmensbroschüren, Internetseite, Produktflyer etc.)

Vertriebsunterstützung und Coaching verschiedener Dienstleistungsunternehmen

05/2004 – 10/2005

daenet GmbH, Frankfurt/Main

- personelle Unterstützung auf Fachmessen
- gemeinsame Vertriebsaktivitäten für technische Projekte (RFID)
- und für betriebswirtschaftliche Projekte (Business Intelligence)

09/2004 – 09/2005

Computers & Lessons Software GmbH, Aschaffenburg

- Neukunden-Akquise für Lösungen aus dem Bereich Qualitätsmanagement und Zertifizierung
- Beratung von Interessenten vor Ort
- Vertretung des Unternehmens bei Interessenten, Kunden, Messen und Veranstaltungen
- Beratung bei Aufbau von Unternehmens- und Produktpräsentationen



Vertriebsunterstützung und Coaching verschiedener Dienstleistungsunternehmen

09/2004 – 03/2005

Vitalent AG, Michelstadt

- Interims-Vertriebsmanagement und Projektmanagement für mobile Kommunikationslösungen
- Unterstützung bei Aufbau und Betreuung der Systempartner auf internationaler Ebene
- Vorbereitung und Durchführung von Meetings, Besprechungen und Verhandlungen
- organisatorische Koordination der Projektabwicklung
- Unterstützung und Beratung der Systempartner beim Vertrieb der Vitalent-Lösungen an ihre Kunden

10/2004 – 12/2007

Baghus GmbH, München

- Beratung der Geschäftsführung für Marketing / Vertrieb
- Aufbau Vertriebspartner-Kanal in der DACH-Region
- Konzeptionelle Beratung und Projektleitung beim Aufbau des Internetauftrittes
- Beratung bei Aufbau Vertriebscontrolling und CRM
- Vertriebsunterstützung für Lösungen im Bereich IT-Security und Dokumentenmanagement-Lösungen

05/2005 - heute
laufendes Projekt

Macher Solutions GmbH, Thiersheim und Macher Solutions GmbH, Wien

- Beratung / Coaching der Geschäftsleitung
- Interims-Vertriebsleitung, DACH-Region
- Beratung und aktive Vertriebsunterstützung für Business Intelligence, CRM und Datamining
- Vorbereitung von Messen und Veranstaltungen und Begleitung bei der Durchführung
- Öffentlichkeitsarbeit / Ansprechpartner für Presse
- Aktivierung der Vertriebsregion „Deutschland“
- Ansprechpartner für Partnerunternehmen
- Evaluierung (Pflichtenhefterstellung, Unterstützung bei Systemauswahl) einer VoIP-basierten Telefonanlage



Vertriebsunterstützung und Coaching verschiedener Dienstleistungsunternehmen

01/2006 – 04/2006

BIIntelligentia GmbH, Einhausen

- Vertriebsunterstützung für erklärungsbedürftiger Produkte und Dienstleistungen für Business Intelligence
- Fachliche Beratung bei der Produktentwicklung
- Projektleitung / Koordination der gesamten Vertriebsvorbereitung und -durchführung (Marketing, Telefon-Akquise, Vertriebsaktivitäten)

05/2006 – 03/2007

Nexus Solutions, Kaufbeuren

- Dialogmarketing im Bereich technische Übersetzungen
- Identifizieren von potentiellen Kunden über eine Dialogmarketing-Aktion
- aktive Vertriebsunterstützung

08/2006 – 10/2006

Loh Werkzeugbau, Wetzlar

- Unterstützung bei der Neukundengewinnung
- Gemeinsame Erarbeitung von Vertriebszielen und Unternehmensbesonderheiten (USP)
- Identifizieren von potentiellen Kunden über eine Dialogmarketing-Aktion
- Aktive Vertriebsunterstützung und Beratung

03/2007 – 04/2008

Praxis Lebensquell, Haibach

- Beratung / Coaching der Inhaberin bei Marketing und Außenauftritt der Praxis
- Fachlicher Webseitenentwurf und Begleitung bei der Realisierung
- Optimierung einer bestehenden Corporate Identity

05/2007 – heute

Laufende Unterstützung

StreetParts, Eltmann (bei Bamberg)

- Fachliche Unterstützung beim Außenauftritt
- Entwurf von zielgruppenspezifischen Kundenmailings
- Vertriebsunterstützung



Anhang

Profil Hubert Baumann mit Projekten

Standardseminare / Seminarbeispiele



Kompaktraining: Aktiver Verkauf und Vertrieb

Überblick

- Wie kann ich meine Produkte „aktiv“ verkaufen?
- Kann man Umsatz planen?
- Wie finde ich neue Kunden?
- Warum soll ein Kunde ausgerechnet bei mir kaufen?
- Was macht mein Unternehmen so besonders?

In Zeiten zunehmender Globalisierung und sinkender Budgets wird es immer wichtiger, seinen Vertrieb und sein Unternehmen strategisch zu planen und aktiv auf den Markt und potentielle Kunden vorzubereiten.

Den Markt und seine Gepflogenheiten können wir leider nicht verändern. Aber wir können Ihnen helfen, ein Gefühl dafür zu entwickeln, richtig damit umzugehen.

Teilnehmerkreis

Alle, die den Vertrieb ihrer Produkte nicht dem Zufall überlassen wollen, z. B.

- Vertriebsmitarbeiter und mit dem Verkauf betraute Mitarbeiter
- Geschäftsführer, Vertriebsleiter, Account-Manager
- Techniker und Berater mit vertriebsunterstützenden Aufgaben

Aus dem Inhalt

- Bewusstsein über das eigene Unternehmen und seine Produkte
- Organisation und strategische Ausrichtung
- Die Vertriebsorganisation in Unternehmen
- Der Markt (= potenzieller Kunde) und der Wettbewerb
- Der erste Kontakt mit dem künftigen Kunden
- Präsentations- und Gesprächstechniken
- Verkaufschancen richtig bewerten und zum Abschluss bringen
- In wenigen Stufen zum erfolgreichen Verkaufen
- Kleider machen Leute

Seminardauer

- Je nach Ausprägung der einzelnen Themen zwischen 2 und 6 Tagen. Selbstverständlich sind auch nur einzelne Themen als individuelle Seminare buchbar.



Klassische und alternative Wege im Projektmanagement als Schlüssel zu Ihrem Unternehmenserfolg

Überblick

- Im Seminar lernen Sie, sich Ihr Projekt (von der Idee bis zum Projektziel) richtig zu organisieren und mit System zum Erfolg zu führen.
- Parallel dazu werden wir erarbeiten, wie wir mit Hilfe der systemischen Unternehmensaufstellung unsere Projekte zum Ziel führen können.

Achtung: Hier steht der Mensch im Mittelpunkt.

- Haben Sie eigene Praxisfälle, die wir gemeinsam besprechen können?

Teilnehmerkreis

- Projektleiter, und solche, die es werden wollen,
- Mitarbeiter, die in Projekten mitarbeiten
- Führungskräfte, die Projektarbeit gezielt als Steuerungsinstrument in ihrem Unternehmen einsetzen wollen.
- Kurz: Alle, die im Unternehmen „etwas bewegen“ wollen oder müssen

Aus dem Inhalt

- Grundlagen des Projektmanagements
- Aufgaben des Projektmanagements
- Erfolgreiche und richtige Projektdurchführung
 - Projektinitialisierung und Teambuilding
 - Planung und Überwachung
 - Verteilung der Rollen im Projekt
 - Die Zeit nach dem offiziellen Projektende
- Der Einsatz von Software zur Unterstützung im Projektmanagement

Seminardauer

- 2 Tage



Steuerung und Evaluierung von Softwareauswahl-Prozessen

Überblick

Die Halb-Tages-Veranstaltung vermittelt einen schnellen und kompakten Überblick über die Themen

- Pflichtenhefterstellung
 - Aufnahme der Anforderungen aus den unterschiedlichen Bereichen
 - Bewertung der Anforderungen (gewichtete Nutzwertanalyse)
- Gespräche mit den Anbietern
- Systemauswahl

Teilnehmerkreis

Mitarbeiter, die mit der Auswahl von Softwarelösungen und/oder anderen Auswahlprozessen im Unternehmen betraut sind oder betraut werden sollen.

Dauer, Anmeldung und Kosten

- jeweils von 15:00 – 19:00 Uhr. Die aktuellen Termine finden Sie in unserem Seminarkalender oder per Anfrage über unser Kontaktformular.

Die Informationsveranstaltung findet statt, wenn sich mindestens 6 Personen dafür angemeldet haben. Die Seminargebühr ist 4 Wochen vor Beginn der Veranstaltung fällig. Die Anmeldung ist verbindlich und kann nur in Ausnahmefällen storniert werden.

- Kosten: pro Person EUR 190,00 zzgl. MWSt.



Projektorganisation

Überblick

Die Halb-Tages-Veranstaltung vermittelt einen schnellen und kompakten Überblick über die Themen

- Methoden der Projektorganisation
- Erstellung einer Projektplanung
 - Aufgabenplanung
 - Ressourcenplanung
 - Meilensteine und kritische Pfade
 - Budgetplanung
- Projektüberwachung (Time & Budget)
- Einführung und Review

Teilnehmerkreis

Mitarbeiter, die künftig mit der Leitung von Projekten betraut werden sollen, und Mitarbeiter, die für die Überwachung von Projekten verantwortlich sind. Das Seminar vermittelt einen schnellen und kompakten Einblick in das Thema, der dann nach Bedarf vertieft werden kann.

Dauer, Anmeldung und Kosten

- jeweils von 15:00 – 19:00 Uhr. Die aktuellen Termine finden Sie in unserem Seminarkalender oder per Anfrage über unser Kontaktformular.

Die Informationsveranstaltung findet statt, wenn sich mindestens 6 Personen dafür angemeldet haben. Die Seminargebühr ist 4 Wochen vor Beginn der Veranstaltung fällig. Die Anmeldung ist verbindlich und kann nur in Ausnahmefällen storniert werden.

- Kosten: pro Person EUR 190,00 zzgl. MWSt.



Messetraining für Mitarbeiter am Messestand

Überblick

Die Halb-Tages-Veranstaltung vermittelt einen schnellen und kompakten Überblick über die Themen

- Welche Interessenten will ich auf der Messe ansprechen?
- Wie spreche ich sie an, ohne aufdringlich zu wirken?
- Was ich auf einer Messe tun kann und was ich lieber lassen soll (kleiner „Messe-Knigge“)
- Wie finde ich den „richtigen Kunden“?
- Warum soll ein Kunde ausgerechnet bei mir kaufen?
- Was macht mein Unternehmen so besonders?
- Die richtige Positionierung am Stand

Teilnehmerkreis

Alle, die auf Messen oder Veranstaltungen Ausstellungsstände betreuen - egal ob Aussteller selbst oder Helfer - und dies ein klein wenig besser und professioneller machen wollen.

Dauer, Anmeldung und Kosten

- jeweils von 15:00 – 19:00 Uhr. Die aktuellen Termine finden Sie in unserem Seminarkalender oder per Anfrage über unser Kontaktformular.

Die Informationsveranstaltung findet statt, wenn sich mindestens 6 Personen dafür angemeldet haben. Die Seminargebühr ist 4 Wochen vor Beginn der Veranstaltung fällig. Die Anmeldung ist verbindlich und kann nur in Ausnahmefällen storniert werden.

- Kosten: pro Person EUR 190,00 zzgl. MWSt.



Wirkungsvoll präsentieren und vortragen - Lampenfieber und Unsicherheit abbauen -

Überblick

Die Halb-Tages-Veranstaltung vermittelt einen schnellen und kompakten Überblick über die Themen

- Planen, Durchführen, Nachbereiten
- Das freie Sprechen vor einer Gruppe (Sprache, Körpersprache und deren Wirkung)
- Der richtige Umgang mit Medien
- Umgang mit Zwischenfragen

Teilnehmerkreis

Diese Informationsveranstaltung ist wichtig für alle, die ab und zu vor einer Gruppe frei sprechen müssen. Die Veranstaltung soll helfen, das übliche Lampenfieber etwas abzubauen und mit Hilfe von einigen Hilfsmitteln und „Eselsbrücken“ etwas sicherer zu werden.

Insbesondere richtet sich diese Veranstaltung an alle Aussteller von Messen und Kongressen, die am Stand oder im Rahmen der Vorträge frei sprechen müssen.

Dauer, Anmeldung und Kosten

- jeweils von 15:00 – 19:00 Uhr. Die aktuellen Termine finden Sie in unserem Seminarkalender oder per Anfrage über unser Kontaktformular.

Die Informationsveranstaltung findet statt, wenn sich mindestens 6 Personen dafür angemeldet haben. Die Seminargebühr ist 4 Wochen vor Beginn der Veranstaltung fällig. Die Anmeldung ist verbindlich und kann nur in Ausnahmefällen storniert werden.

- Kosten: pro Person EUR 190,00 zzgl. MWSt.



Reden ist Silber, Zeigen ist Gold - Erfolgreich und überzeugend präsentieren -

Überblick

- Die beste Idee ist nichts wert, wenn sie nicht gut verkauft wird.
- In diesem Seminar lernen Sie, eine Präsentation zielgruppenorientiert vorzubereiten, durchzuführen und auszuwerten.

Teilnehmerkreis

- Projektleiter, Vertriebsmitarbeiter und Außendienst
- Führungskräfte, die häufiger vor einer Gruppe präsentieren müssen
- Teilnehmerzahl ist auf 10 Personen begrenzt.

Aus dem Inhalt

- Planen, Durchführen, Nachbereiten einer Präsentation
- Das freie Sprechen vor einer Gruppe
 - Die richtige Sprache
 - Die Wirkung der Körpersprache
 - Wie wirke ich auf andere?
- Der richtige Umgang mit Medien
- Die richtige Ansprache
 - Was will ich erreichen?
 - Und wen will ich erreichen?
- Der Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern
- Übungen

Seminardauer

- 2 Tage



Weitere Seminarbeispiele

Auf Wunsch biete ich Ihnen gerne weitere Seminare – individuell auf Ihr Unternehmen zugeschnitten – in folgenden Themenbereichen:

- Verkauf und Vertrieb
- Mitarbeiterführung
- Präsentationstechniken
- Systemische Unternehmensaufstellung
- Messetraining
- Gruppendynamik
- Kommunikation

Sprechen Sie mich bitte an. Wir werden sicherlich gemeinsam das richtige Konzept für Ihr Unternehmen finden.

Hubert Baumann – Vertriebs- und Projektmanagement – Coaching und Beratung



Hubert Baumann
Vertriebs- und Projektmanagement
Coaching und Beratung

Haidebachstraße 8
D – 63808 Haibach

Tel. (D) +49 (0) 6021 610 184
Tel. (A) +43 (0) 1 890 3642 510
Fax +49 (0) 6021-610185

<http://www.hubertbaumann.com>
info@hubertbaumann.com