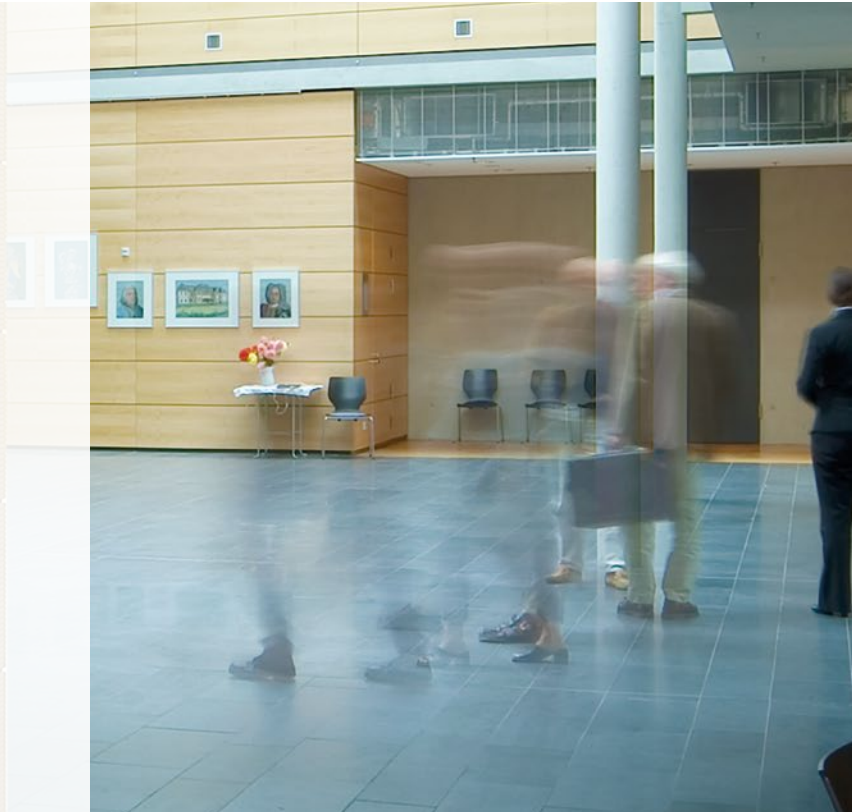


Stellen Sie sich vor,

Sie hätten jemand an Ihrer Seite mit Expertenwissen und Praxiserfahrung, der oder die Sie bei Herausforderungen in Ihrem Business unterstützt.

Wäre das eine Erleichterung für Sie? Ja?

Dann blättern Sie um!





Eine Information der Ressourcenschmiede®



Die Ressourcenschmiede® ist ein Institut für die Beratung von Führungskräften und Unternehmern, für digitalisierte betriebliche Weiterbildung sowie Vertriebs-, Kommunikations- und weitere Fach-Schulungen im Business-Umfeld.

Die Berater, Trainer und Coaches der Ressourcenschmiede® sowie ein Netzwerk weiterer Experten stehen Ihnen zur Seite, wenn es um Veränderungen und Optimierungen geht, von der Analyse bis zur Umsetzungsbegleitung. Neben dem theoretischen Hintergrund wenden sie ihre umfangreiche praktische Erfahrung an – also aus der Praxis für die Praxis, untermauert mit solidem Expertenwissen.



**Man kann nicht
nicht kommunizieren.**

Paul Watzlawik, 1921-2007

Ihre Bedürfnisse im Zentrum

Unternehmensberatern wird häufig nachgesagt, sie seien lediglich Theoretiker, die ihren Klienten abgehobene Konzepte verkaufen und sie anschließend bei der Umsetzung im Stich lassen. Und tatsächlich kommen solche Situationen gelegentlich vor. In großen Unternehmen und Konzernen mag reine Strategieberatung funktionieren, denn diese Organisationen haben in der Regel genügend geeignete Fachkräfte zur Umsetzung der entwickelten Konzepte.

Bei kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU) ist der Bedarf ein anderer. Es ist weniger die Strategieberatung, vielmehr sind es ganz praktische Herausforderungen in Betriebswirtschaft, Rechnungswesen, Organisation, Personal, Vertrieb usw., mit denen Unternehmer es zu tun haben. Meist ist bei den KMU neben der Beratung an sich auch eine praktische Unterstützung von Veränderungen und deren Umsetzung im Unternehmensalltag angesagt.



Veränderungs- und Umsetzungsunterstützung

Wir von der Ressourcenschmiede® haben alle unsere Wurzeln im Mittelstand, dort in verschiedenen Fach-, Führungs- und Managementfunktionen, auch auf Geschäftsführungsebene.

Unser interdisziplinäres Team von Experten

- holt Sie dort ab, wo Sie sind,
- schaut mit einem weiten Blickwinkel auf Ihre Herausforderungen,
- findet mit Ihnen gemeinsam praktikable Lösungen,
- unterstützt Sie bei Veränderungen,
- begleitet Sie während der Umsetzung in die Praxis,
- stärkt Sie in Ihrem Tun - mental und fachlich.

Beratungsfelder

für Ihren Unternehmenserfolg

Bei kleineren und mittelständischen Unternehmen gibt es unzählige mögliche Herausforderungen, die es gilt zu meistern. Dennoch erleben wir Schwerpunkte, bei denen besonders oft Optimierungsbedarf besteht.

Auf den Folgeseiten zählen wir typische Themen aus unserer Beratungs- und Unterstützungspraxis auf. Damit können Sie sich konkret vorstellen, was wir möglicherweise auch für Sie tun können.

Bereich Verwaltung, Rechnungswesen und Controlling

- **Integration der bislang externen Buchhaltung ins Unternehmen**
- **Organisation der Abläufe im Belegwesen, Ablage, Archivierung für weniger Suchvorgänge**
- **Optimierung der Kontenstruktur in der Buchhaltung für bessere Auswertungen**
- **Unternehmenssteuerung mit Hilfe der Zahlen aus der monatlichen BWA**
- **Entwicklung einer Planungsrechnung sowie Soll-Ist-Vergleiche für mehr Stabilität**
- **Stabilisierung des Cash-Flow und der Liquidität**
- **Einführung effizienter Controlling-Instrumente für mehr Sicherheit**
- **Verbesserung der Ablauforganisation sowie der Arbeitsprozesse und damit Kostensenkung**
- **Strukturierung der Verwaltungsarbeit für mehr Ordnung und Effektivität**
- **Beratung und Unterstützung im Vorfeld und im Verlauf von Krisensituationen**

Bereich Human Resources (HR)

- **Employer Branding für mehr Attraktivität des Unternehmens auf dem Arbeitsmarkt**
- **Entwicklung von Stellenbeschreibungen für Klarheit und mögliche Personalsuche**
- **Unterstützung bei Personalauswahl, Einstellungsprozessen, Interviews**
- **Einführung motivierender Beurteilungssysteme inkl. der Mitarbeitergespräche**
- **Entwicklung von On-Boarding-Konzepten für schnelle und solide Einarbeitung**
- **Erstellung von Weiterbildungsplänen für die Optimierung des Know-hows**
- **Training und Coaching von Fach- und Führungskräften für mehr Motivation und Effizienz**
- **Strategische Personalentwicklung, damit das Können der Mitarbeitenden genutzt und verbessert wird**
- **Optimierung der Personaleinsatzplanung für reibungslosen Arbeitsablauf**
- **Verbesserung der Kommunikation bei Motivations-, Feedback- und Kritikgesprächen**

Bereich Marketing und Verkauf

- Entwicklung bzw. Relaunch des Corporate Designs für mehr Attraktivität im Auftritt
- Marktforschung und Recherchen für die Ausweitung der Interessentenbasis
- Identifizierung zusätzlicher Absatzkanäle für weitere Auftragschancen
- Entwicklung von Marketing- und Werbekonzepten, die einfach funktionieren
- Einbindung und Nutzung von Social Media im Marketing-Mix für mehr Präsenz am Markt
- Aufbau und Optimierung der Marketing-Kommunikation
- Entwicklung und Erstellung von Marketing- und Media-Plänen
- Preispolitik und Kalkulation für optimierte Gewinnspannen
- Analyse und Optimierung von Kundenstrukturen für passgenaue Angebote
- Installation eines effektiven Marketing-Controllings
- Konzepte für die erfolgreiche Neukunden-Akquisition
- Entwicklung von Kundenbindungs- und Kundenrückgewinnungsmaßnahmen
- Training und Coaching von Verkaufskräften für mehr Aufträge bei geringeren Kosten



Wer aufhört, besser zu werden,
hat aufgehört, gut zu sein.

Philip Rosenthal

Bereich Unternehmensführung und Management

- Coaching und Training in den Bereichen Selbstführung, Mitarbeiter-Führung, Kommunikation, Persönlichkeit, Verhalten
- Aufbau eines effektiven Zeitmanagements für weniger Stress und mehr Ergebnisse
- Aufbau und Anpassung der Corporate Identity inkl. Entwicklung von Mission und Vision
- Aufbau und Optimierung der strategischen Planung für eine bessere und sichere Zukunft
- Unterstützung beim Umgang mit Veränderungen in der Gesellschaft und im Markt
- Entwicklung und Unterstützung von Change-Prozessen
- Unterstützung von Transformationsprozessen hin zum Lean-Management, agilen Methoden, Digitalisierung, disruptiven Prozessen
- Moderne Führungs-, Kommunikations- und Motivationsmethoden für zufriedene Mitarbeiter und ein gutes Arbeitsklima



Verkaufs- und Akquiseunterstützung

Die Verkaufstrainer der Ressourcenschmiede® wurden oft gefragt, ob sie im Verkauf tatsächlich so arbeiten und handeln, wie sie es unseren Kunden und Klienten der Ressourcenschmiede® in den Seminaren und Trainings näherbringen. Und häufig fanden wir die Situation vor, dass in den Unternehmen unserer Kunden einfach nicht genügend Kapazitäten im Verkauf vorlagen, um systematisch und nachhaltig den Markt aufbereiten zu können.

Daraus ist die Idee entstanden, ein weiteres Dienstleistungspaket für KMU anzubieten:

**die Verkaufs- und Akquiseunterstützung mit Hilfe
unserer eigens dafür ausgebildeten Mitarbeiter*innen.**

Auch Sie können davon profitieren – sprechen Sie uns an!



Ressourcenschmiede® Akademie

Bei der Ressourcenschmiede® Akademie erhalten Sie Trainings, mit denen Sie effizient, effektiv und preiswert Weiterbildungen absolvieren. Die Themen sind auf KMU-Bedürfnisse ausgerichtet:

- **Verkauf und Vertrieb**
- **Business-Themen**
- **Persönlichkeit und Zielsetzung**
- **Work-Life-Balance**

Die Trainings werden als Virtual Learning bzw. Blended Learning angeboten, rund um die Uhr verfügbar. Mit einem 12-Monats-Programm für Verkäufer*innen haben wir 2016 begonnen. Laufend erweitern wir das attraktive Weiterbildungs-Angebot für Sie und Ihre Mitarbeitenden.

Schauen Sie rein: [ressourcenschmiede.org](https://www.ressourcenschmiede.org)

Homepage: ressourcenschmiede.de
Blog: ressourcenschmiede.com
Akademie: ressourcenschmiede.org

