

Unser Qualitätsversprechen

Grundlagen und Durchführungsmaßgaben zur Sicherung und Entwicklung unserer Beratungsqualität

Leitbild, beratungsstrategische Dimensionen und Verfahren für den Veränderungserfolg im Mittelstand

Inhalts- verzeichnis

☞ Prolog: Beratung als unternehmerische Ermutigung	Seite 2
☞ Leitbild: Wortreich und in prägnanten Begriffen	Seiten 4 + 5
☞ Qualitätsprodukt: Strategische Kommunikation - Definition	Seiten 6 - 7
☞ Beratungsebenen: Klassische (rationale) und spezielle (emotionale) Expertise	Seite 8
☞ Qualitätssicherung: Klarheit in jedem Leistungsschritt - formale Nachvollziehbarkeit	Seite 9
☞ Qualitätsmaßstab: Verständliche und nutzenklare Kundenansprache	Seite 11
☞ Qualitätsverständnis: Unser sehr viel weiter gefasster Ansatz	Seite 14
☞ Erfolgsbewährtes Vorgehen: Vom Erstgespräch zum Veränderungserfolg	Seite 15
☞ Alleinstellung: Mehr Realitäten mit Einfluss auf die Unternehmensentwicklung	Seiten 16 - 17
☞ Methodenkern: Verschiedene Ebenen – unterschiedliche Verantwortungen	Seite 18
☞ Ein Blick in die Werkstatt: Klassisch – kreativ – konkret	Seiten 19 - 25
☞ Ergänzende Kompetenz: Gewachsene Kooperation und Netzpartner	Seiten 26 - 27
☞ Qualifikation: Beruflicher Werdegang – eine Skizze	Seite 28
☞ Qualifizierung: Referenzprojekte, Fachartikel, Presseberichte	Seite 29
☞ Qualitätsliteratur: Wissensquellen zur Orientierung und Einordnung	Seite 31
☞ Qualitätsbestätigung: Referenzschreiben hochzufriedener Kunden	Seite 32

Prolog

Beratung als unternehmerische Ermutigung

„Man entdeckt keine neuen Erdteile, ohne den Mut zu haben,
alle Küsten aus den Augen zu verlieren.“

André Gide (1869 – 1951)

Unser Leitbild – wortreich

Leidenschaft für Unternehmer im Mittelstand

Wir wissen, wie Unternehmer „ticken“ und wir wissen, wie mittelständische Unternehmen funktionieren. Doch es ist nicht dieses Wissen, dass die Qualität unserer Arbeit ausmacht, sondern es sind unsere Erfahrungen als Unternehmer in eigenen Unternehmen. Und unsere wertvollsten Erfahrungen haben wir dort gemacht, wo wir den Mut hatten, schwierigen Erfahrungen nicht aus dem Weg zu gehen.

Unsere Leidenschaft ist es, Unternehmer zu ermutigen, den eigenen Platz im Unternehmen neu zu entdecken und zu erleben, was alles werden und wachsen kann, wenn der Mut aufgebracht wird, alte Überzeugungen einfach mal aus den Augen zu lassen. Allein die Bereitschaft dazu ist weit mehr als der halbe Weg zu neuen Erfolgen.

Unser Leitbild – in prägenden Begriffen

In Begriff nehmen. Im Begriffe sein. Begreifen.

Persönliche Entwicklung: Selbstverantwortung

Verantwortung: Unternehmer verantworten das Ganze

Führung: Grenzen ziehen und einhalten. Selbstbegrenzung

Freiheit: Selbständig sein. Ständig Selbst!

Vorbild: „Was Du nicht willst, das man Dir tu, das füg´ ...“

Unternehmensentwicklung: Unentwegter Veränderungsprozess

Wertschätzung: Voraussetzung für nachhaltige Wertschöpfung

Wachheit: Den Tiefschlaf von „Selbstverständlichkeiten“ beenden

Aufmerksamkeit: Respekt („Rück-Sicht“). Toleranz. Mitgefühl.

Erfolg: Win-Win / Triple-Win / sometimes much more

Kompetenz: Fertigkeiten in einem sehr viel weiter gefassten Sinne

Perspektive: Den „Wirt“ stärken und sich von seiner Stärke nähren

Leistungsgemeinschaft: Alle sind Teil der ganzen Leistungsstrecke

Austausch: Dialog, intern und extern, verstehen wollen und können

Transparenz: Verständlichkeit und Verständigung

Freude: Gesunde Geschäfte, Zufriedenheit

Sinn: Verbundenheit mit dem Grund und dem Ergebnis des Schaffens

Kultur: Vielfalt ohne Ausnahmen und Ausgrenzung

Unser Qualitäts- Produkt

Strategische Kommunikation: Definitionsskizze



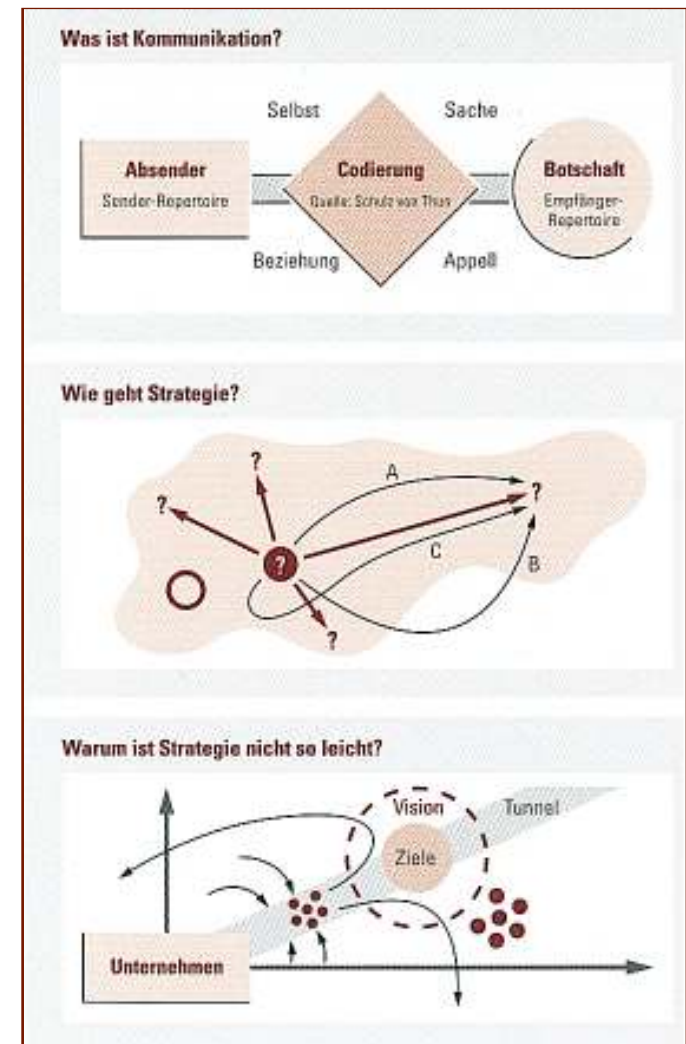
Strategische Kommunikation umfasst alles Kommunizieren, was sich geeignet erscheint, die angestrebten Unternehmensziele ganz konkret zu erreichen.



Strategische Kommunikation ist ein Führungsinstrument. Es hilft Unternehmen, die eigene Position im Unternehmen wie auch die Ziele für das Unternehmen zu klären und konsequent umzusetzen – ggf. auch gegen Widerstände.



Strategische Kommunikation beginnt mit Fragen und gibt sich ganz sicher nicht mit der erstbesten Antwort zufrieden. Sie will wirklich wissen - und daran wachsen.



Unser Beratungsfeld – klassische Expertise

Strategische Kommunikation: rational/funktional

Strategisches Business Development: Geschäftsplan, Nischenkreativität

Strategisches Marketing: Produkte-Preise-Power-Promotion, Integration

Strategische Vermarktung: Direkter/Indirekter Vertrieb, Commitments, Controlling, Systematische Neu- u. Bestandsgeschäftsakquisition

Unternehmenskommunikation: Betriebsklima, Marktansprache

Erfolgsaussichten durch Festlegung auf Quantitäten (Commitments).

Unser Beratungsfokus – spezielle Expertise

Strategische Kommunikation: emotional/mental

Systemisch-analytische Herangehensweise: Das ganze Unternehmen in den Blick nehmen mitsamt seinen verschiedenartigen Kontexten

Weiche Wirklichkeiten im Visier: Emotionale und mentale Aspekte im unternehmerischen Leistungshandeln (siehe „Unsere erweiterte Sicht auf die Dinge“)

Soziale Kompetenz: Erfahrungswissen statt Wissen über Erfahrungen

Psychologische Kompetenz: Instrumente und Interventionen zur Förderung der Veränderungsbereitschaft und –befähigung mit dem Ziel der Optimierung von Unternehmensleistung und Ergebnisentwicklung

Erfolgseinsichten durch Klärung inhaltlicher Qualitäten (Content).

Unsere Qualitäts- Sicherung

Qualität durch Klarheit bei jedem Leistungsschritt

Auftragsanbahnung: Medien und Maßnahmen zur Auftragsakquisition

Auftragsklärung: Erstgespräch, Aufklärung, Auftragsziele, spezielle Auftragsaspekte, Nutzenerörterung, Investitionserwartungen, Email-Rebriefing zur inhaltlichen Abstimmung

Formales: Modularer Aufbau, abgestimmte Angebote, Leistungsplanung, klare Vertragsgestaltung mit Geschäftsbedingungen, Arbeitsbeginn ab Auftragseingang, Kündigung der Zusammenarbeit nach jedem Teilschritt, wenn geboten auch sofort - gilt für beide Seiten

Leistungsdokumentation: Reminder nach jeder Teileinheit („Fotokoll“), Ergebnispräsentation mit Auswertung und Auslegung der erarbeiteten Inhalte, Empfehlungen für weiteres Vorgehen, Versprechen einer Umsetzungsbegleitung (Vortrag + Handout), Zeitnachweise

Leistungskontrolle: Standortbestimmung als definitive Beschreibung der Ausgangslage, Tools zur Entwicklungskontrolle u. -optimierung

Unsere Qualitäts- Positionierung

Häufig unterschätzt:

Die Weichen für Qualität werden früh gestellt, viel früher, als man es so gern glauben möchte.

Qualität durch überzeugende Positionierung



Hartmut Kriese
Mediator und Geschäftsführer
der ContentCoaching GmbH

Belehrter Kaufmann,
studierter Psychologe,
erfahrener Unternehmer,
leidenschaftlicher
Unternehmerberater.

Die Unternehmensberatung

ContentCoaching ist eine **Unternehmerberatung** – von erfahrenen Unternehmern für Unternehmer – mit Spezialisierung auf **strategische Kommunikation**.

Strategische Kommunikation

Strategische Kommunikation ist ein **Führungsinstrument**. Es hilft Unternehmern, die eigene Position im Unternehmen, wie auch die Ziele für das Unternehmen zu klären und in die Tat umzusetzen – ggf. auch gegen **Widerstände**.

Erfolgswirksam

Die Arbeitsweise von ContentCoaching ist gerade dort besonders wirksam, wo Unklares zur **Belastung** wird, wo **Belastendes** unlösbar erscheint oder wo scheinbar **Unerkürliches** immer wieder zum Störfaktor wird.

Unser Flyer: „Alles entscheidende Punkte“



Erfolgsefelder

ContentCoaching gibt Unternehmern vier „Werkzeuge“ der strategischen Kommunikation zur Hand, die in diesen Erfolgsefeldern greifen:

- **Führung/Strategie** (Spiegel)
- **Betriebsklima** (Transparenz)
- **Markenprägnanz** (Transfer)
- **Vermarktung** (Treiber)

Erfolgsquelle

ContentCoaching orientiert sich in seiner Arbeit nicht nur am **Gegenständlichen** (Rationales), sondern versteht es, die Probleme aus den Bereichen **„zwischen den Zeilen“** (Emotionales, Mentales) transparent und somit lösbar zu machen.

Erfolgsgeheimnis

Wo **emotionale** und **mentale Aspekte** im Leistungsgeschehen ansprechbar werden, lassen sich **Sachprobleme** oft verblüffend schnell und einfach lösen.

Entwicklungserfolg

Nachhaltigen Entwicklungserfolg kann es ohne Veränderungen nicht geben. Und jede **Veränderung** beginnt mit der **Bereitschaft**, den eigenen Anteil an anstehenden Änderungsanforderungen zu erkennen – und dafür **Verantwortung** zu übernehmen.

Bewusster wachsen

Wenn **Wachstum** ein wenig **bewusster** angegangen wird, lassen sich ganz neue Entwicklungsmöglichkeiten entdecken. Im „bewussteren Wachsen“ gilt es abzuwägen, ob „**kleiner, weniger, seltener**“ oder „**größer, schneller, besser**“ erfolgswirksamer ist.

Interesse

ContentCoaching arbeitet für **Unternehmer** und **Unternehmen**, welche sich vorstellen können, mithilfe **strategischer Kommunikation** leichter und schneller mehr zu erreichen – bei spürbar vermindertem Aufwand.

Unser Qualitäts- Maßstab

Qualität durch nutzenklare Marktansprache



Stimmiger Auftritt mit aussagekräftigen Inhalten

Unser Qualitäts- Maßstab

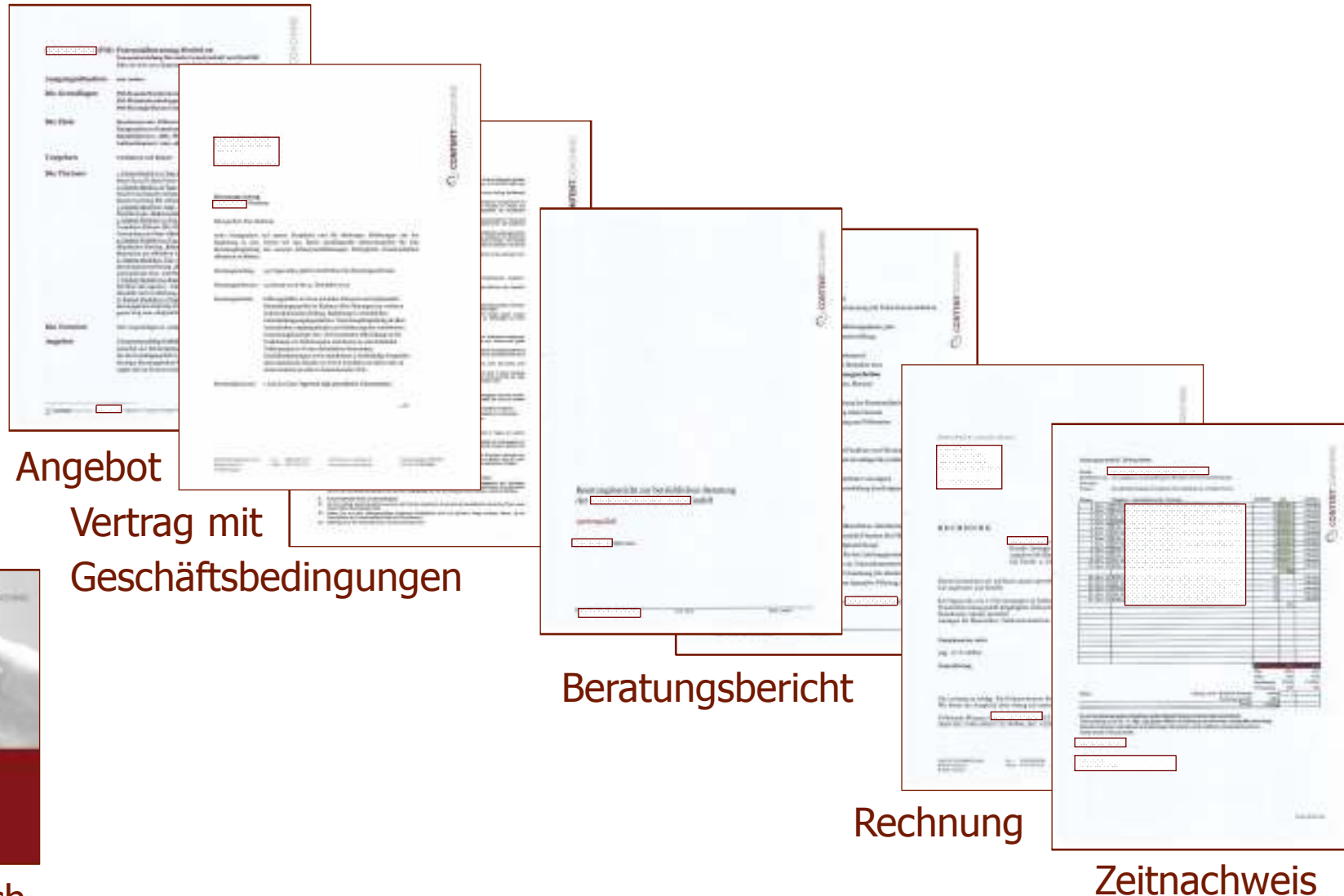
Qualität durch nachvollziehbare Leistungsdokumente



Dem Kunden wirklich etwas an die Hand geben

Unser Qualitäts- Maßstab

Qualität durch erfolgsbewährte Formalwerkzeuge



Handout Erstgespräch

Unser Qualitäts- Verständnis

Qualität durch unseren weiter gefassten Ansatz für Umsetzungsleistungen

Oben beginnen: „Der Fisch stinkt vom Kopfe her“ - keine Binsenweisheit!

Früher ansetzen: Persönliches verstehen (MetaVision, MetaStrategie)

Operative mitnehmen: „Jeder Körper hat den Kopf, den er verdient“,
Fragen, zuhören, verstehen, Vertrauen schaffen, vermitteln, verändern

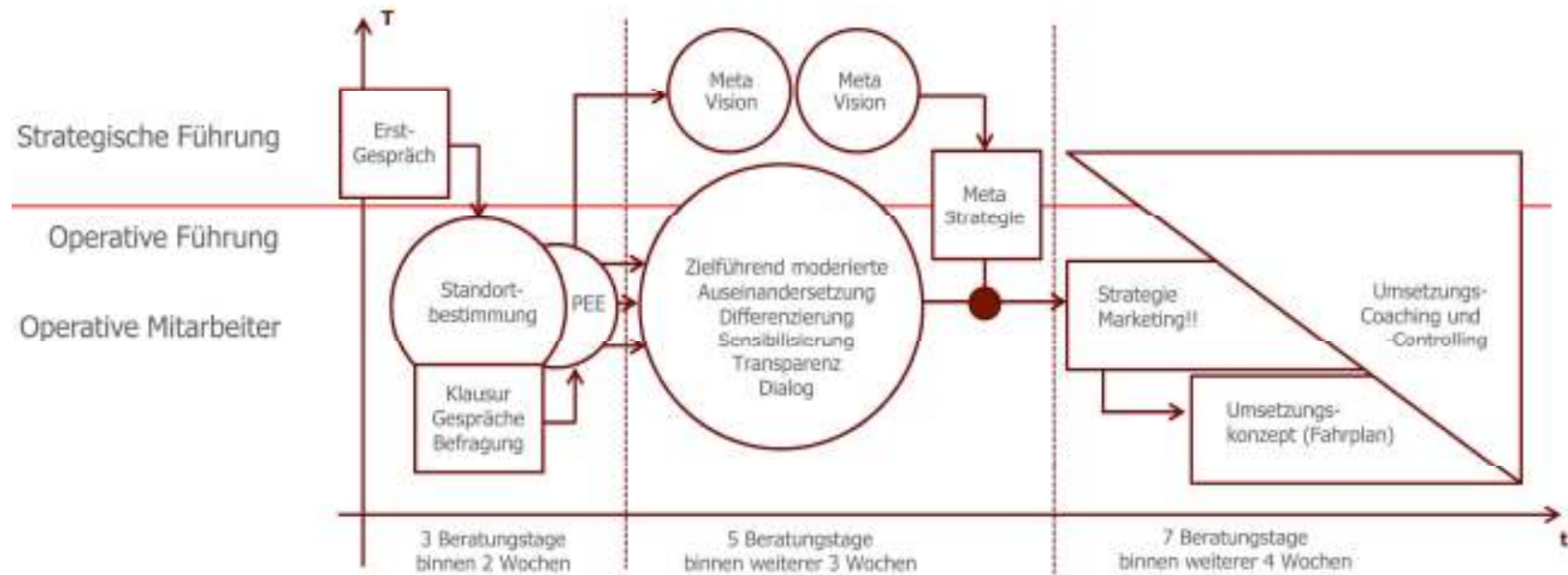
Tiefer gehen: Weitreichender klären (siehe Realitäten), mit Symbolen
arbeiten, assoziativ hören, Inhalte neu übersetzen – als Angebote!

Einiges zumuten: Genauer schauen und kritische Fragen stellen,
„Wollen Sie das wirklich?“, „Verstehen Sie selbst, was Sie mir sagen?“

Allen ganz viel zutrauen!: Auf allen Ebenen und in allen Bereichen,
„Sie können das!“, „Sie sind gut, genau so, wie Sie sind.“

Unser erfolgswährtes Vorgehen

Vom Erstgespräch zum Veränderungserfolg: Ein Weg!



Erstgespräch: Aufklärung und Auftragsklärung

Standortbestimmung: Klausur, Auswertung, Auslegung, Empfehlungen –

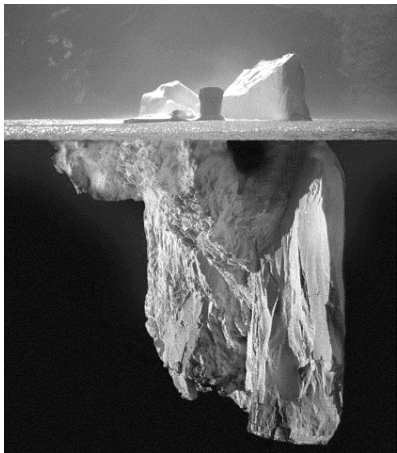
MetaVision: persönliche Positionierung der Unternehmer im Unternehmen –

MetaStrategie: relevante Rahmensetzung als Basis für die Strategiearbeit

Umsetzungskonzept: Fahrplan mit ToDos, Timing, Budgets –

Umsetzungsbegleitung: Unternehmenscoaching und –controlling.

Unsere „erweiterte“ Sicht auf die Dinge



Eine Analogie:

Emotionale und mentale Realitäten sind unter der Oberfläche angesiedelt, „zwischen den Zeilen“.

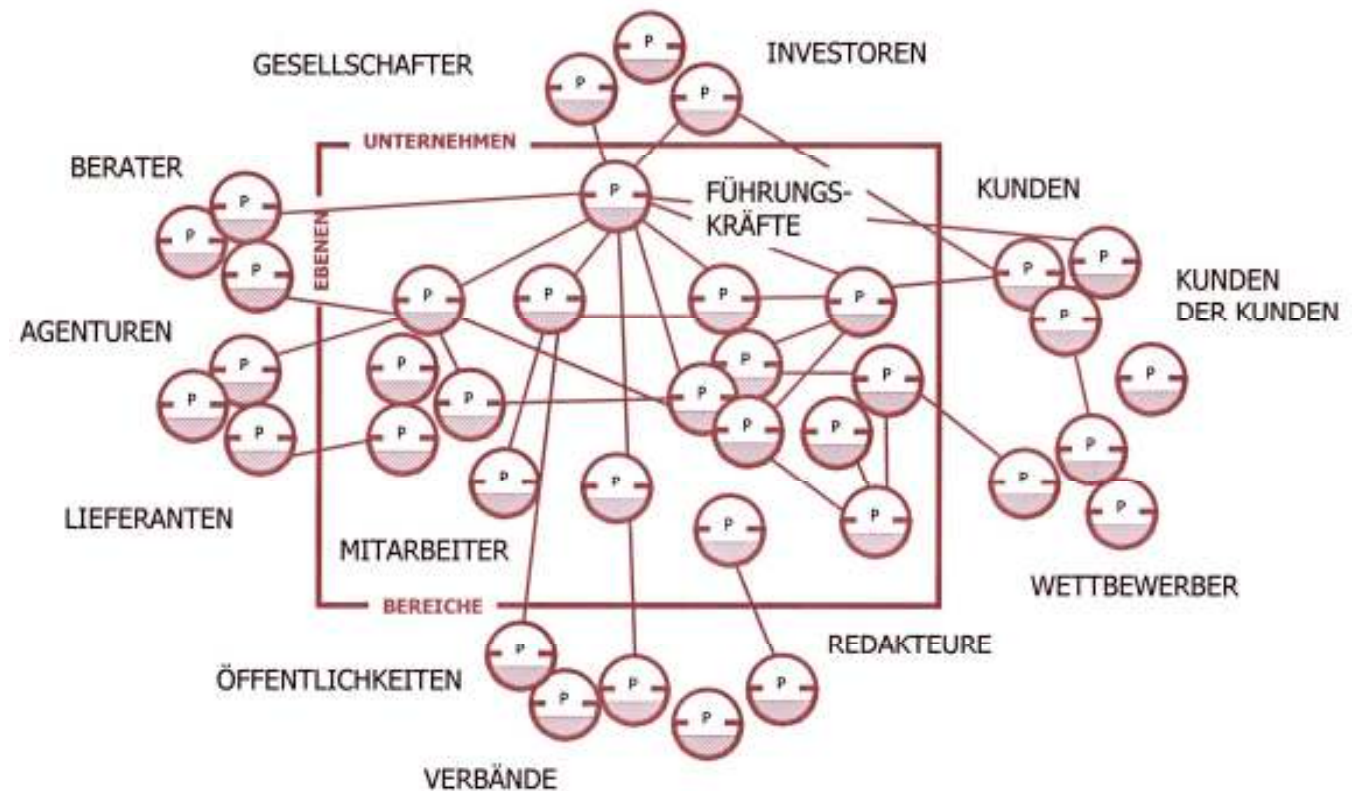
Realitäten: Rational – Emotional – Mental - Real



Unsere Erfahrung: Emotionale und mentale Aspekte werden im Leistungshandeln erheblich unterschätzt. Wo sie ansprechbar werden, lassen sich Sachprobleme oft verblüffend schnell und einfach lösen.

Unsere Qualitäts- Prämisse

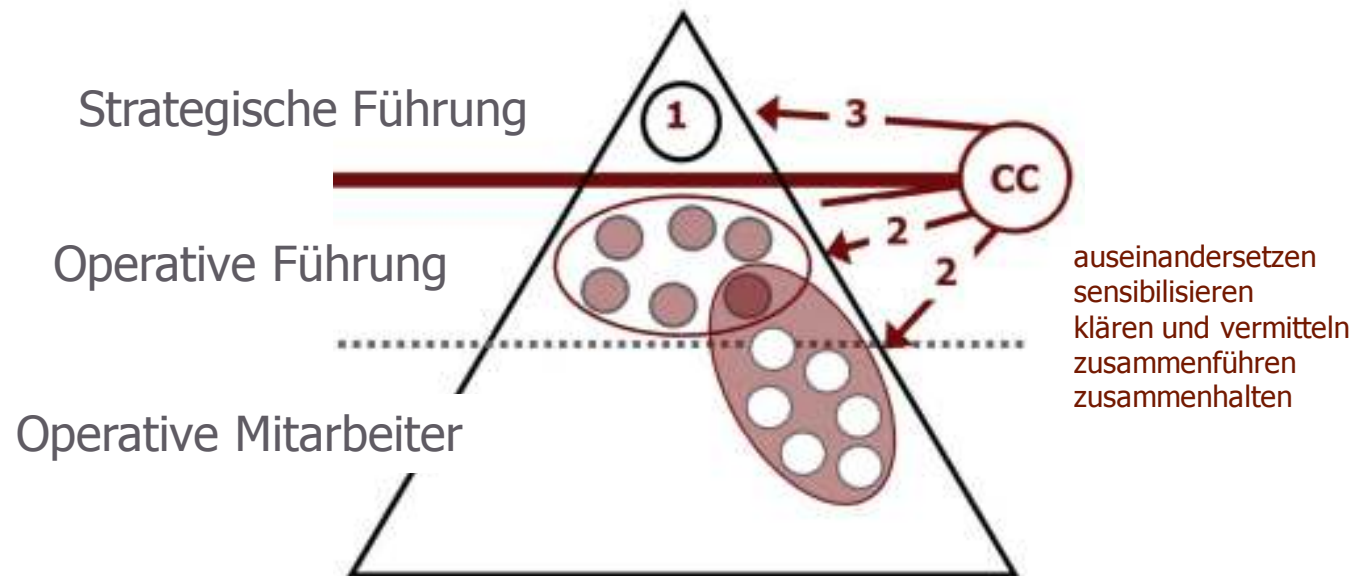
Komplexe Systeme - hochkomplexe Beziehungen



Und jedes „P“, also jeder einzelne Mensch in Person, ist selbst wieder eine hochkomplexe Wesenheit mit starken und schwachen inneren und äußeren Seiten und als solcher Teil des Systems oder seines Umfeldes.

Unser Methodenkern

Verschiedene Ebenen - Unterschiedliche Verantwortung



Verantwortung der **strategischen** Führung:

- 1: Persönliche Positionierung im eigenen Unternehmen: Meta-Vision
- 2: Unternehmerische Rahmensetzungen: Meta-Strategie
- 3: Gestaltung/Steuerung der Gesamtentwicklung: Meta-Verantwortung

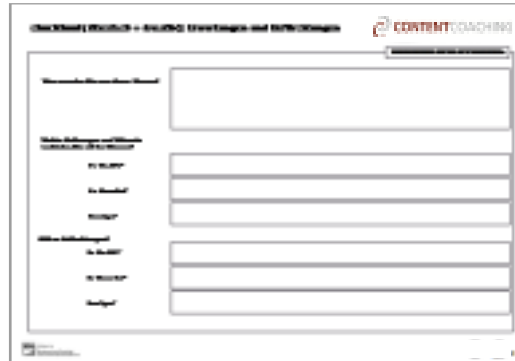
Verantwortung der **operativen** Führung:

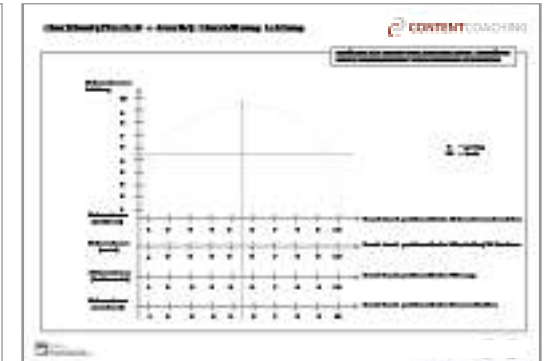
- 1: Entwicklung Bereichsstrategien mit Umsetzungskonzepten (Budgets)
- 2: Abstimmung mit strategischer Ebene, Verabschiedung/Entscheidung
- 3: Umsetzungsverantwortung, Leistungssteuerung, Teamentwicklung

Unsere Werkstatt I

Klassisch – kreativ - konkret

Klassische Erhebungen (rational)





Das Wesentliche:

Nicht die Instrumente sind das Besondere, sondern die Schlüsse, die wir aus der Gesamtheit des erarbeiteten Materials zu ziehen verstehen.

Kreative Erläuterungen (emotional)



Konkrete Ergänzungen (real)



Unsere Werkstatt II

Ergebnisse klassisch



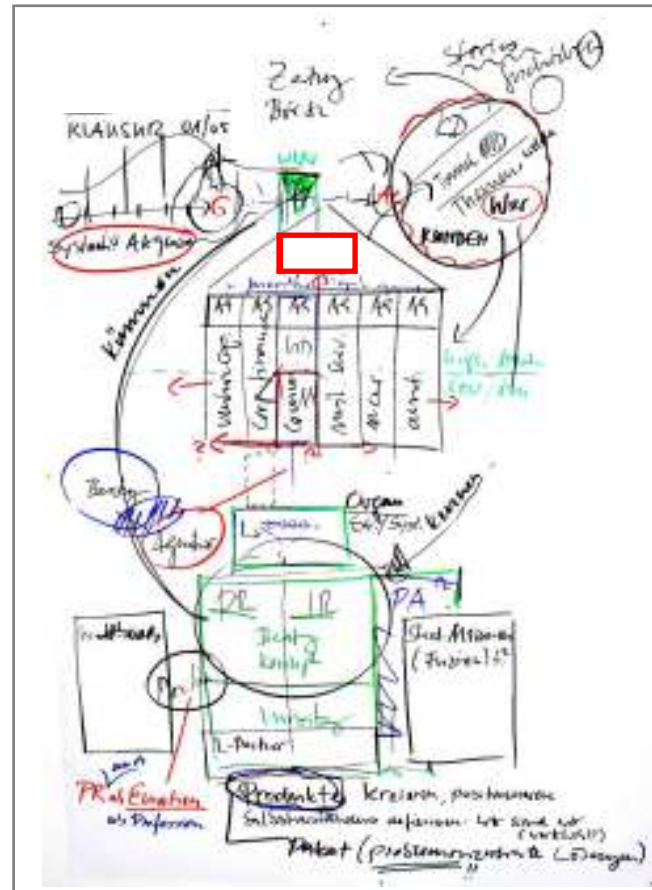
Jede Menge
Gesprächsstoff aus
einer einzigen Klausur

Unsere Werkstatt III

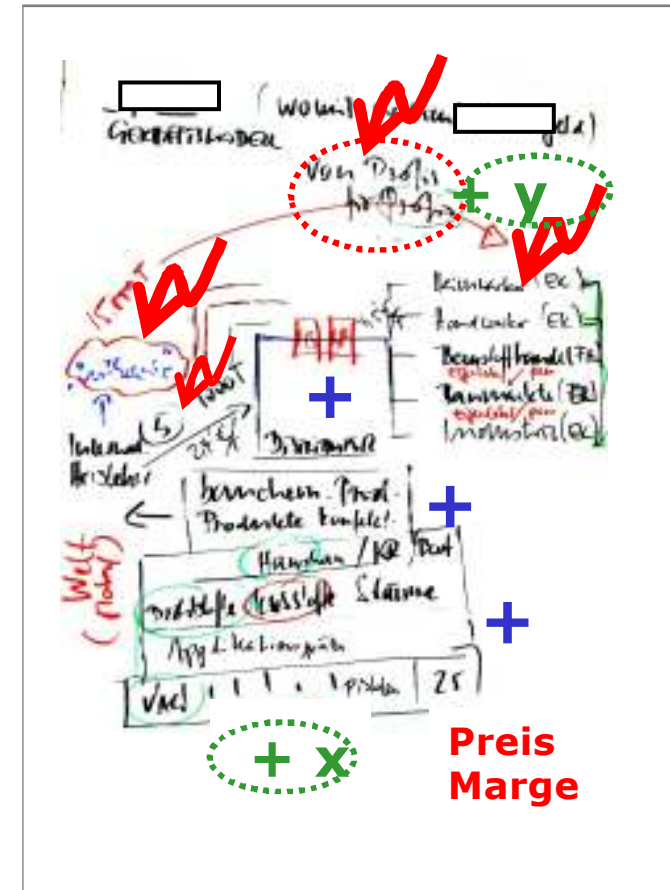
Wie zu fragen wäre:

Ist das Geschäfts- bzw. Projektvorhaben verständlich?
Verstehen es die Zielgruppen, die angesprochen sind?

Ergebnisse klassisch: Mehr verstehen am Flipchart



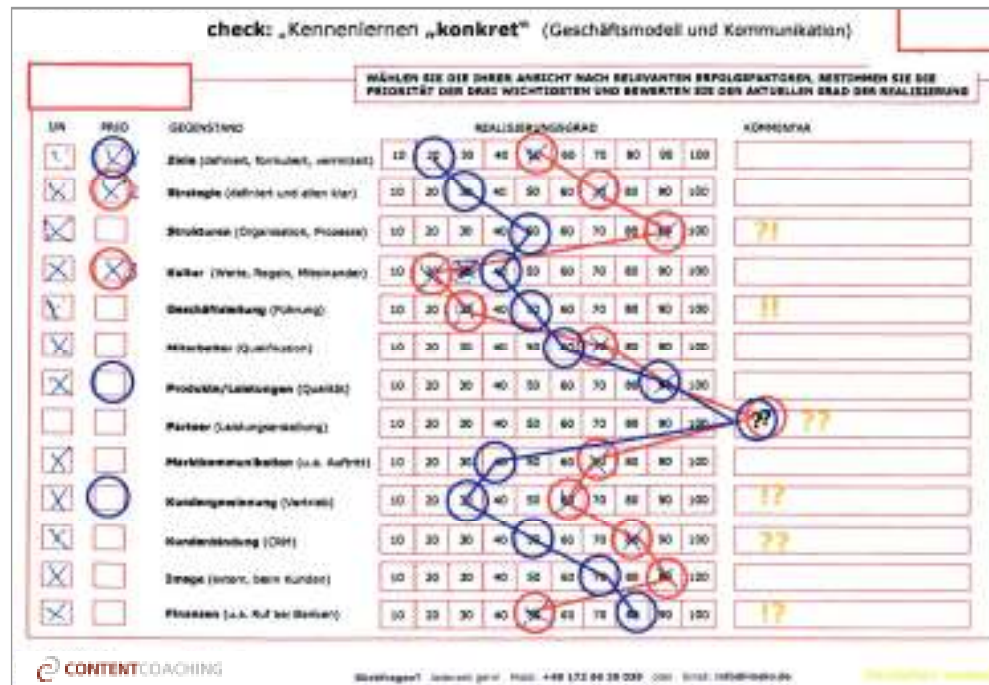
Das ist ein Geschäftsmodell.



Dies nicht! Macht aber nichts, dann muss halt eins her.

Unsere Werkstatt VI

Ergebnisse konkret im Vergleich



Was besagen die teilweise gegenläufigen Bewertungen?
In welchen Punkten ist Konsens von Vorteil? Wie kann das gehen?

Unsere Werkstatt VII

Impressionen



Vortrag zum Thema Strategische Kommunikation



Anders arbeiten: Ohne Konferenztisch



Klausur Führungskräfte



Strategiemeeting



Mitarbeiter-Information

Unsere Werkstatt VIII

Gewachsene Kooperation. Ergänzende Kompetenz!

Planungskonzepte. Controlling- Instrumente. Liquiditätssteuerung.

Unternehmensberatung ist nicht gleich Unternehmensberatung. Unternehmensberater, die es wagen, anderes Expertenwissen in die eigenen Arbeiten einzubeziehen, kommen so nicht nur zu erweiterten Erkenntnissen, sondern auch zu ganz anderen Ergebnissen. Und genau so halten wir es.

Als langjährige Branchenexperten beleuchten wir Autohäuser hinsichtlich ihrer Schwachstellen und Optimierungspotenziale unabhängig von allen Herstellern. Bei Expansionen, Konsolidierungen, aber auch Nachfolgegestaltungen erstellen wir maßgeschneiderte Unternehmenskonzepte mit klar definierten Handlungsplänen und begleiten Sie intensiv bei der Umsetzung. Unsere Unternehmensplanungen sind die Basis ihrer zukünftigen unternehmerischen Entscheidungen und dienen zur dynamischen Finanz- und Liquiditätssteuerung. Als ehemalige leitende Führungskräfte einer deutschen Großbank begleiten wir sie bei notwendigen Bankverhandlungen. Mit Hilfe des Aufbaus bedarfsgerechter Controlling-Instrumente unterstützen wir ihre internen und externen Berichtspflichten und installieren so ein Frühwarnsystem zur Erkennung unternehmerischer Fehlentwicklungen.



Christoph Herbe



Hartmut Kriese



Unsere Werkstatt IX

Beständiger Austausch unter Netzpartnern. Spiegeln



Hartmut Kriese
Marketingberater

Frank Haas
Rechtsanwalt

Joachim Fischer
Steuerberater

Christoph Herbe
Unternehmensberater

Klaus Ecke
Steuerberater

Fachwissen. Erfahrung. Erfolg.

Erfolg – ganz egal ob als Erreichen geplanter Vorhaben, als wirkungsstarker Vertrag, ob in Form gelungener Steuerkonzepte oder als überzeugende Vermarktung – Erfolg hängt heute zunehmend ab von zielgerichteter Kommunikation, von einer Kommunikation, bei der alles Handeln und Unterlassen sich daran ausrichtet und auch danach bemisst, ob es die angestrebten Ziele auch tatsächlich zu erreichen verhilft oder ob es sie eher hindert oder sogar schadet. Der Grat zwischen hilfreich und hinderlich ist oft ausgesprochen schmal. Und wenn es hoch her geht, zieht störendes Kommunizieren das Geplante oft schnell und steil nach unten. Wir wissen darum und wir verstehen es, damit erfolgsförderlich umzugehen. Das verstehen wir unter: **Das Plus! Strategische Kommunikation.** Wir alle beziehen Das Plus! Strategische Kommunikation in unsere tagtägliche Expertenarbeit mit ein. Und wenn es mal wirklich drauf ankommt, steht uns mit Hartmut Kriese ein noch tiefer gehender Kommunikationsansatz mit hilfreichen Lösungswegen zur Verfügung. Das war schon oft „das entscheidende Plus!“

Qualifikation durch echte Qualitäten

Beruflicher Werdegang (Skizze)

Kaufmann (1972 – 1979)

Ausbildung und erste Berufserfahrungen
(Versicherungsaußendienst)

Zweiter Bildungsweg (1979 – 1989)

Sonderbegabtenprüfung Kultusministerium Schleswig-Holstein / Kiel,
Psychologiestudium, Christian-Albrechts-Universität / Kiel

Systemisch-Analytische-Selbsterfahrung (1981 – 1996)

Internationale Arbeitsgemeinschaft für Gruppenpsychoanalyse IAGG / Bonn, Wien

Unternehmer (1985 – 1990)

Mitgründung und erfolgreiche Entwicklung bkt Computer GmbH / Kiel
Geschäftsführer Marketing/Vertrieb

Konzern-Erfahrungen (1991 – 1999)

Leitende Positionen im Konzern, in namhaften Werbeagenturen und Beratungsgesellschaften

Selbständig als Unternehmerberater (seit 2000)

Mit Leib und Seele für den Erfolg im Mittelstand



Qualität als Ausdruck von Qualifizierung

Beispiele an Ausdrucksformen

Referenzprojekte Unternehmerberatung
und Leitungspositionen

Personenkreis: Hartmut Kriesel 17. Mai 1950

Anschaff. Dorfeldstraße 1b, 48161 Münster

Kontaktieren Sie: Fax: +49 (2534) 5262708
Mobil: +49 173 73 03 767
Email: hk@content-coaching.de
Web: www.content-coaching.de



07/2009 bis heute: Hartmut Kriese: Geschäftsführer CONTECOACHING GmbH; Condo-Works GmbH (Westkichen), Plantamedium GmbH (Warendorf), Hezel GmbH (Dortmund), FRAGOMM LT (Frankfurt), Delgeschlager GmbH (Düsseldorf), Anwalts- u. Steuerkanzlei Haas und Kollegen (Eichborn); Gaste GmbH (Jebra), HDMS GmbH (Bad Hersfeld)

02/1999 bis 06/2009

Hinrich Krüger Executive Consultant; Beratungsprojekte:
Deutsche Luftlinie (Frankfurt / M.), Cr. Ippen Verlagsgesellschaft (München),
Märkischer Zeitungsverlag/Druckhaus Oberhof (Osnabrück), DEURAG
(Weiden), derisio DruckMedien (Kassel), Plastimedum GmbH
(Warendorf), equinet Communications AG (Frankfurt / M.), HIRSCHFELDER
ZEITUNG/HDRG-Druck GmbH (Rad Henssen), KASSALOGE HEIMSTÄTTE
Wohnung- und Entwicklungsgesellschaft mbH (Frankfurt/M.), IREA Service
GmbH / Iobis (Frankfurt/M.), LYRA Therapeutics GmbH (Halleberg), SOI
Marketing (Weiden), LOTZ AG (Weichenbach), Kuth Logistik AG (Tegern),
scent Technology (Frankfurt/M.), RCT Worldwide (Frankfurt/M.), RGL
(Frankfurt/M.), Joint-Ventures Gewerbe- und Wohnimmobilien der MYPO REAL
(München), Angerman International (Münster), Jones Lang Wootton
International (Frankfurt/M.), M.S. GmbH (Eschborn).

10/1998 bis 01/1999 **TokoPassport Service GmbH** (Frankfurt/Main, Erfurt):
Gesamverantwortung für das operative Marketing

85/1997 bis 04/1998 **IMKO Hartmut Kriese** – das besondere BrainTool® für strategische Kommunikation der Planet Communications Agentur für Innovation + Kommunikation GmbH (Member of TDNA International)

Leistungspartner (gemeinsam mit Planet Communications):
 Joint-Ventures Gewerbe- und Wohnimmobilien der HYPO-RSA (München),
 Angermann International (Hamburg), Jones Lang Wootton International
 (Frankfurt/Main), N.I.S. GmbH, DACHBON, DeTeWe Deutsche Telefonwerke AG
 (Berlin), ALDIS GmbH, Leipzig, DeltaPassport Service GmbH Frankfurt (Erfurt)

11/1995 bis 04/1997 **STEUCON Grundbesitz- und Beteiligungs-Aktiengesellschaft** (Eichborn),
Innovations-Invest-Venture mit der HYPO-REAG, München
Leiter Marketing-Kommunikation

02/1991 bis 10/1999 **IMAGO Hartmut Kriess:** Beratungs- und Umsetzungsleistungen mit Schwerpunkt Marketing- und Vertriebskommunikation

Berufungsmotivate (allein und gemeinsam mit Werbeagenturen):
 Universität (Kiel), ABS Installationen (Ladenberg), Hexagel (Hamburg),
 Unternehmensgruppe FRANK (Hamburg), BMH (Hofburg, Ulzen), PBS
 GmbH (BM (Kiel), Sylt Morge aus Krieselbrand), Schaff GmbH (Kiel),
 FREUSING Systemhaus (Kiel), THYTA Informationsysteme GmbH (Kiel)

08/1986 bis 01/1991 **bkt bürodesign kommunikation technik GmbH (Wid):**
Mitbegründung und Geschäftsführung Marketing/Vertrieb

CONTACT: info@hugoboss.com
 200 Madison Avenue, 14th Floor
 New York, NY 10017

Page: 00000000000000000000
 Date: 0000/00/00 00:00:00

© 2000 Blackwell Science Ltd
Journal of Internal Medicine 247: 395–401

Received 14 May 2002; accepted 10 July 2002
© 2002 Blackwell Science Ltd



Führen in der Krise
Praktische und psychologische Strategien
für Krisen- und Transformationsmanagement

Konfliktkultur – ein Schlüssel für erfolgreiches Projektmanagement

Es gibt einen viel wertvollen Wissen über das Managen von Projekten und es wird jede Menge gewonnen, um den Scheitern von Projekten sicher zu stellen. Auch mit dem Einbezug von Umsetzungsstrategien ganz plötzlich unerklärliche Probleme der perfekten Phase und gefundene das Projektfortschritt, können!

In diesem Beitrag erfahren Sie:

- Warum das Management in Umsetzungsstrategien oft schwierig ist
- Welche Konfliktfelder von einem sein können und was man sie schärfen machen kann
- Was es ist, welche Rolle es auch hat, das Umgang mit Konflikten zu kultivieren

HAARDTMA, J. H. 1982-83

Es ist mir wichtig, diesen Beitrag voran zu stellen, dass wert
Georgstadt nicht dasselbe herstellt, mit welchem Wissen zu jonglieren
über allem Wissen noch freier
so viel - Wertvolles, Wichtiges

Ich habe mich gefragt – und es um Wissen geht, um nicht in Ja? Oder Nein? Alle Kunst geht zurück. Und das gründe was doch eine das „gewisse“ Kunst ist. Es müssen sich in Kunst geschehen, und helfen, ob dann kann es Kunst werden.

WIRTSCHAFT UND KULTUR DER BRITANNISCHEN INDIEN

THINK
Free Passover
table after

in GLIDEMET

In der Praxis liegt der Unterschied

HARTMUT KRASSE: Strategische Kommunikation und Medienökonomie



www.ck12.org

Qualifizierung und Qualitätsweg

Jeder Kunde eine Referenz an Qualitätsgewinn



planta**medium**



FRAGOMEN



ORANTENBURGER
GENERALANZEIGER

HZ Hersfelder Zeitung



equ**net**



TelePassport[®]



Qualitäts- literatur



Wissensquellen zur Orientierung und Einordnung

Backhausen/Thommen: **Coaching**, Gabler 2003

Gleissner, Werner: **Future Value**, Gabler 2004

Nagel/Wimmer: **Systemische Strategieentwicklung**, Stuttgart 2002

Mentzos: **Interpersonale und institutionelle Abwehr**, Frankfurt 1990

Horn/Brick: **Organisationsaufstellung und systemisches Coaching**, Offenbach 2003

Le Mar: **Kommunikative Kompetenz**, Springer 1997

Scott / D. Little: **Die heimlichen Regeln**, Campus 1995

D. Little: **Management von Innovation und Wachstum**, Gabler 1997

Kirchner: **Benedikt für Manager**, Wiesbaden 1994

Lenz (Hrsg), Mertens, Lang: **Die Seele im Unternehmen**, Springer 1991

Kernberg: **Ideologie, Konflikt und Führung**, Stuttgart 2000

HBM AUDIO: **„Alinghi“ Sieben Manöver zum Teamerfolg**, 2007

Qualitäts- Bestätigungen

Referenzschreiben aktueller Kunden



Dankbar und auch etwas stolz für so viel Zuspruch.

Auf Wunsch senden wir Ihnen diese Referenzschreiben gern als lesbare pdf.