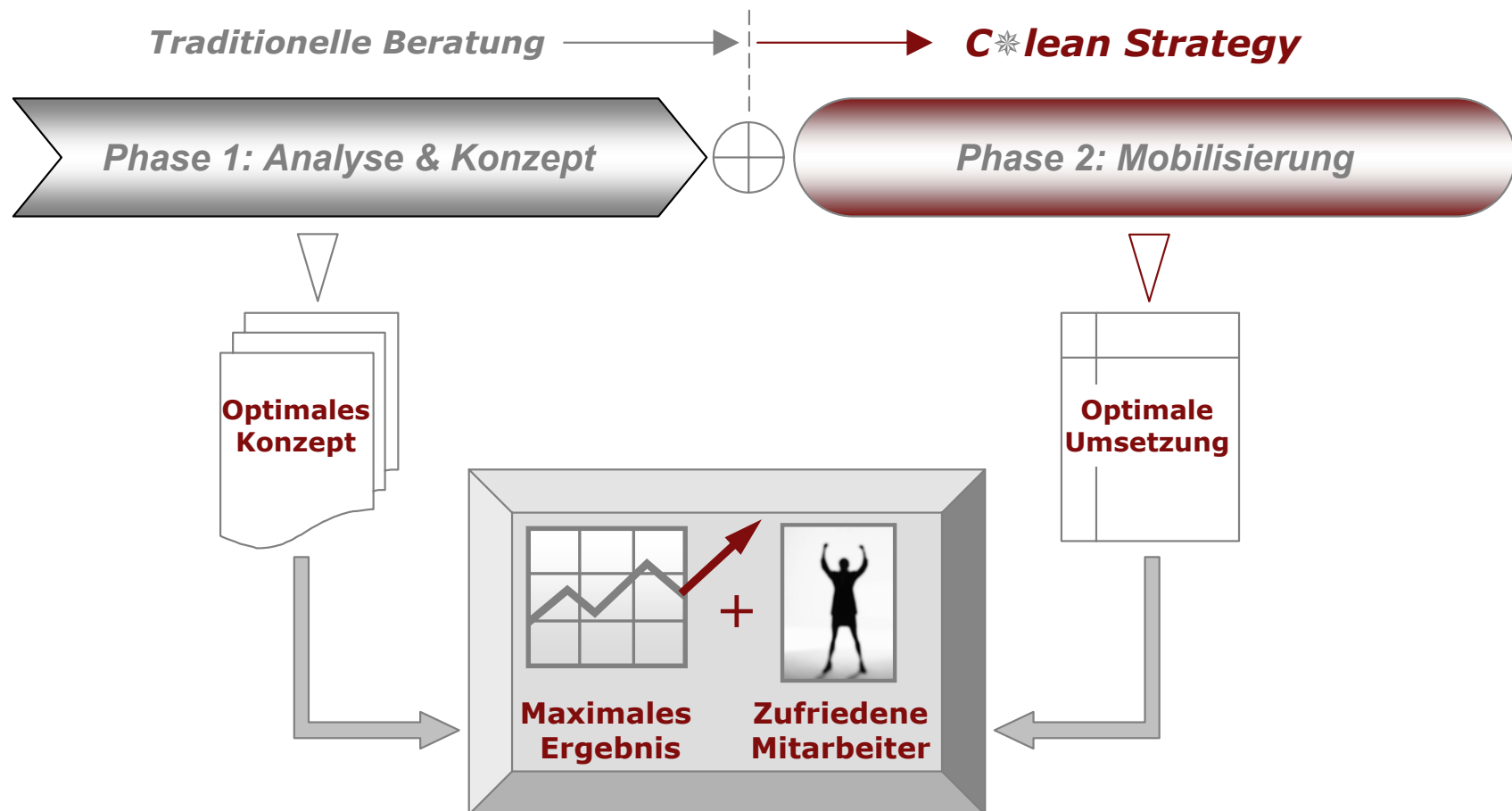


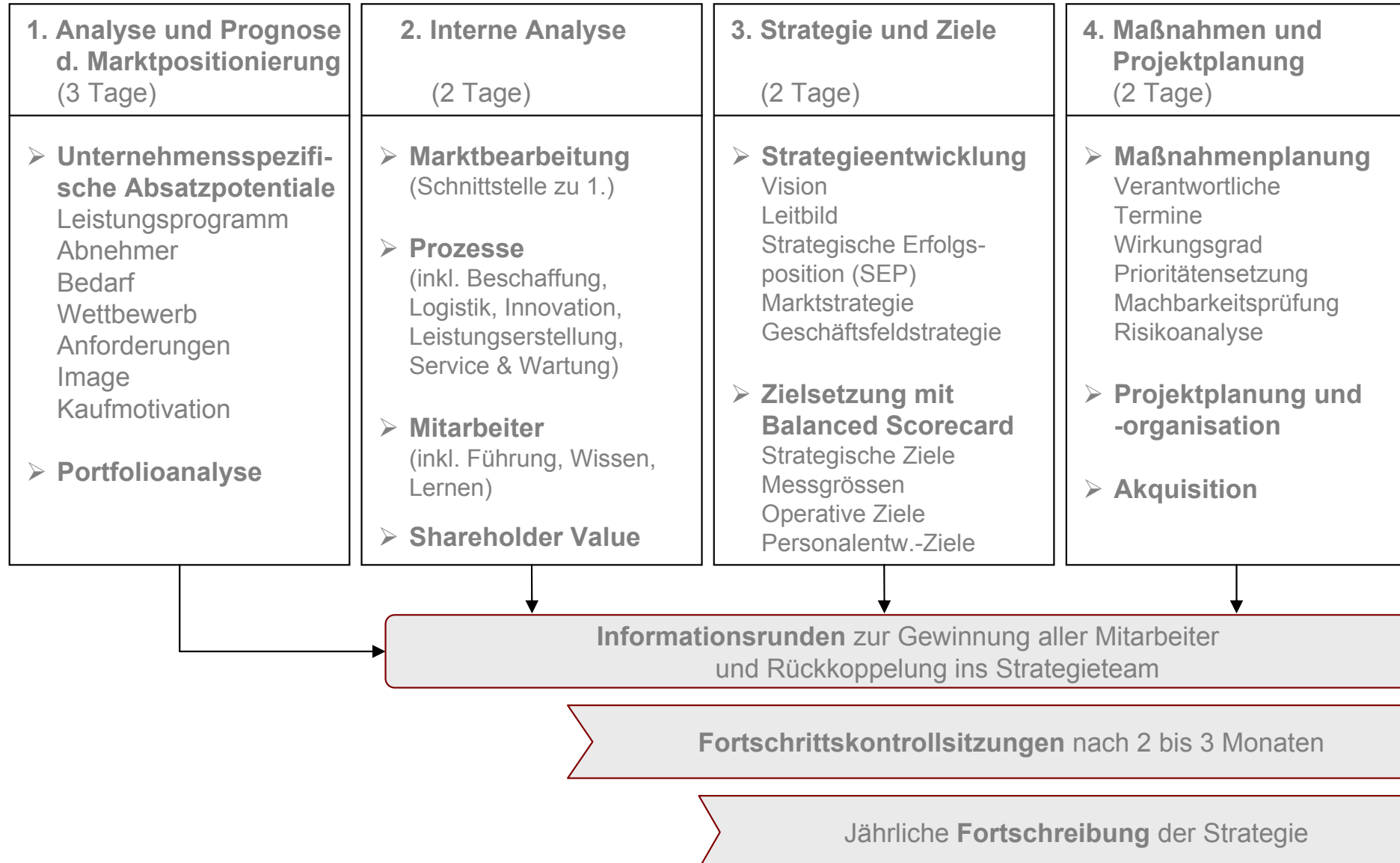
C *lean Strategy*

Methodik und Vorgehensweise

C*lean Strategy ist eine Kombination des bewährten „**Lean Strategy**“-Beratungsansatzes mit einer gezielten „**Mobilisierung**“ der personellen Ressourcen in Ihrem Unternehmen. Durch die Beseitigung von personenbezogenen Hemmnissen und unternehmensbezogenen Restriktionen in der Mobilisierungsphase werden die Ergebnisse aus der Konzeptphase bestmöglich umgesetzt.

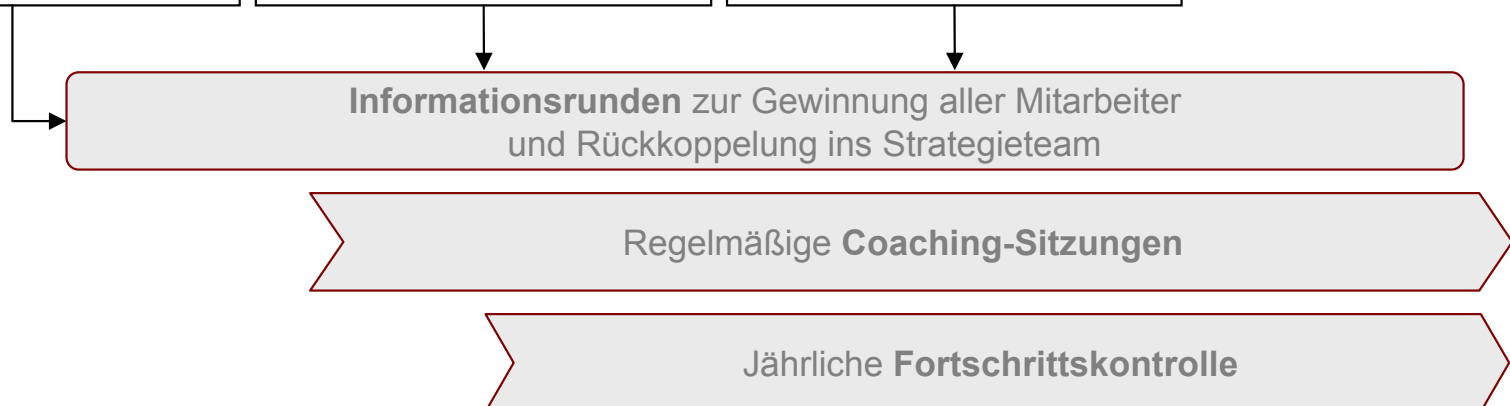


Strategie-Team erarbeitet eigene Unternehmensstrategie
unter fachkundiger Gesprächsmoderation durch den Berater




Personaltrainer ermittelt / coached persönliche Hemmnisse u. unternehmensbezogene Restriktionen (Triple „H“- Modell)

1. Handwerkszeug (3 Tage)	2. Hemmnisse (2 Tage)	3. Handlung (2 Tage)
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Verbesserung d. internen Zusammenarbeit Kommunizieren Moderieren Präsentieren Konflikte bewältigen ➤ Implementierung von Entscheidungs- und Kontrollwerkzeugen 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Persönliche Hemmnisse Innere Blockaden Imageverlustangst Abschotten Animositäten ➤ Unternehmensbezogene Restriktionen Mobbing Konkurrenzdenken Kompetenzstreit Abteilungsdenken Verborg. Ressourcen 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Intensivierung Akquisition u. Vertrieb Verkaufstraining Persönlichkeitstraining Führungstraining ➤ Management von Kundenbeziehungen Servicekultur Service-Standards Service-Prozesse CRM-Tools



Definition:

Das „Sokratische Gespräch“ ist ein argumentierendes Miteinander-Reden über ein Problem, d.h. die gemeinsame Wahrheitssuche mit dem Ziel des Konsenses.

Die Wahrheit wird so sukzessive „freigelegt“.

**Prozess der Wahrheitsfindung:****Konsens 1:**

1. Berater stellt **Frage**
2. Proponent bejaht
3. Opponent widerspricht
4. Proponent relativiert seine Aussage
5. Opponent dringt auf wahrheitsgemäße Antwort
6. Wahrheit kommt allmählich heraus (Maieutik)

Konsens 2:

1. Berater macht **Optimumsaussage**
2. Proponent stimmt zu
3. Opponent widerspricht
4. Proponent relativiert seine Aussage
5. Opponent dringt auf wahrheitsgemäße Antwort
6. Wahrheit kommt allmählich heraus (Maieutik)

- : „**C*lean Strategy**“ ist ein **erfolgserprobter strategischer Beratungsansatz**, der in der Analysephase neben produkt- und marktbezogenen Faktoren (Markt, Wettbewerb, Portfolio, Positionierung) auch die betrieblichen Erfolgsfaktoren (Marktbearbeitung, Prozesse, Mitarbeiter, Management) berücksichtigt. Hieraus resultiert eine umfassende Analyse hinsichtlich der strategischen wie auch der operativen Stärken und Schwächen sowie dem diesbezüglichen Handlungsbedarf.
- : Nach der Analyse dieser Faktoren wird, gemeinsam mit allen Beteiligten, ein Unternehmensleitbild sowie eine **markt- und unternehmensspezifisch optimierte Strategie** erarbeitet.
- : Der sich aus der Strategie sowie den operativen Rahmenbedingungen ergebende Handlungsbedarf wird nach Bereichen, Abteilungen und Mitarbeitern in einen **detaillierten Maßnahmenplan** heruntergebrochen. **Unterstützungstrainings** während der Umsetzungsphase sowie Kontrollworkshops und Fortschreibungssitzungen **garantieren die Umsetzung** der Strategie sowie aller Maßnahmen.
- : Die **C*lean Strategy** Methode wird, abweichend von üblichen Beratungsprojekten, nach der Methode der „**sokratischen Gesprächstechnik**“ durchgeführt. Diese beruht auf dem „Konsensprinzip“: Ergebnisse werden unter Moderation des Beraters von den Mitarbeitern selbst im Konsens erarbeitet. Hierdurch **steigt die Akzeptanz** seitens der Mitarbeiter und damit auch der Umsetzungserfolg.
- : Die intensive Einbeziehung unternehmenseigener Ressourcen ermöglicht einen größtmöglichen Hebel bei **geringstmöglichem Manntagesaufwand** durch den Berater. Hierdurch werden Beratungskosten im Vergleich zu einer traditionellen Beratung minimiert.
- : Die **C*lean Strategy** – Beratung dauert nicht Monate, sondern **nur 10 - 20 Tage**. Sie haben daher kurzfristig greifbare Ergebnisse und damit unmittelbaren Erfolg.

ks | berlin

Lehrter Straße 46
10557 Berlin

ks | düsseldorf

Königsallee 14
40212 Düsseldorf

ks | frankfurt

Mainzer Landstr. 49
60329 Frankfurt

ks | hamburg

Poststraße 33
20354 Hamburg

ks | nürnberg

Pestalozzistr. 10
90513 Zirndorf

info@ks-associates.de
www.ks-associates.de

In Zusammenarbeit mit:



PG Wertschöpfungen

Bahnhofstr. 38
12207 Berlin

pg@germanwert.de
www.germanwert.de

