

Auf den Punkt gebracht.

Leistungsportfolio

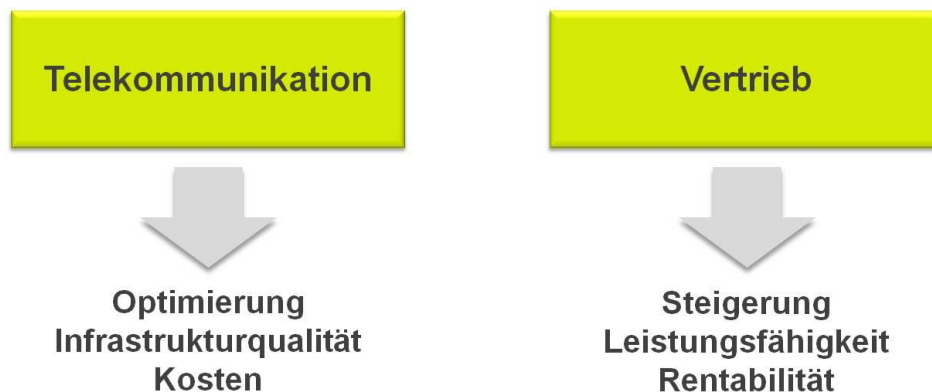
© dual.c management

2012

Das Unternehmen

Auf den Punkt gebracht.

dual.c management ist ein spezialisiertes Dienstleistungsunternehmen. Wir beraten Kunden im Bereich Telekommunikation sowie zu strategischen und operativen Vertriebsthemen.



Erfolge und Leistung ermöglichen

Unser gesamtes Tun steht im Zeichen unserer Kernwerte Individualität, Nachhaltigkeit und Wirksamkeit.

Die **Individualität** Ihres Unternehmens mit all Ihren Visionen, Werten und Zielen sowie die ganz spezielle Individualität der in Ihrem Unternehmen agierenden Menschen.

Nachhaltigkeit heißt, dass unsere Dienstleistungen einen mittel- bis längerfristigen Effekt in Ihrem Unternehmen haben sollen, in Ihrer Auswirkung und Konsequenz weit über das zeitlich Ausmaß der eigentlichen Beratung spürbar sein müssen.

Die **Wirksamkeit**, der wahrscheinlich wichtigste duale Beratungswert, verbindet die Erfolgsfaktoren Effizienz („die Dinge richtig tun“) und Effektivität („die richtigen Dinge tun“). Wirksame Beratungsdienstleistungen und Maßnahmen zeichnen sich vor allem dadurch aus, dass Erfolge bereits nach relativ kurzer Zeit spür- und messbar sind. Nur eine wirksame Beratung führt schlussendlich zu mehr Qualität, Performance und Erfolg in Ihrem Unternehmen.

**„Unsere Aufgabe ist es, Sie dabei zu unterstützen,
dass IHR Unternehmen leistungsfähiger und rentabler wird.“**

Strategie & Organisation

Durchschlagskraft, Rentabilität und Kundenzufriedenheit.

Ihr Erfolg ist unser Auftrag - wir beraten Sie umfassend hinsichtlich Ihrer Vertriebsaktivitäten sowie allen strategischen und operativen Faktoren.

Wir entwickeln mit Ihnen und für Sie maßgeschneiderte Strategien und Maßnahmen zur Steigerung Ihrer vertrieblichen Durchschlagskraft und sorgen dadurch für eine gesteigerte Rentabilität und Kundenzufriedenheit.

Beratungsschwerpunkte

- Vertriebsprozesse & Angebotsmanagement
- Vertriebssteuerung (Kennziffernmanagement)
- Vertriebsmarketing
- Akquisitions- und Betreuungsstrategie
- Kundendaten- und Potenzialmanagement

Ziele & Nutzen

- Branchenspezifische Verkaufsförderung
- Marktorientierte und leistungsfähige Verkaufsorganisation
- Vertriebsqualität durch wirksame Prozesse
- Steigerung der Produktivität (Rentabilität und Deckungsbeitrag)
- Wettbewerbsvorteile durch eine hohe Kundenzufriedenheit



Wir entwickeln Ihren Umsatz

Menschen & Teams

Leistungspotenziale fördern.

Ihre Mitarbeiter sind ein wesentlicher Erfolgsfaktor – wir entwickeln ihre Führungskräfte und Mitarbeiter zu einem Mehr an Leistungsfähigkeit, Leistungsbereitschaft und Produktivität.

Unser Auftrag ist es, Ihre Führungskräfte und Mitarbeiter dabei zu unterstützen den Erfolg Ihres Unternehmens abzusichern, indem wir individuelle und nachhaltige Förderprogramme konzipieren und erfolgreich umsetzen.

Unsere langjährige beruflichen Erfahrungen in der Wirtschaft, sowie ein breites fachlich fundiertes Hintergrundwissen in der Personalentwicklung bilden dabei die Basis für unser KnowHow und unseren Beratungserfolg.

- Business Coaching
- Profiling (Potenzialanalyse)
- Trainings & Ausbildung
- Mentoring - Training on the Job

Ziele & Nutzen

- Erkennen, Entwicklung und Nutzung von Leistungspotenzialen
- Steigerung der individuellen Leistungsfähigkeit und Kompetenz
- Bindung von Leistungsträgern und High Potentials an das Unternehmen
- Nutzung der personellen Ressourcen und Leistungspotenziale



Motivation, Kompetenz und Leistungsfähigkeit

Business Coaching

Inspiration zum Erfolg.

Wir erhalten und stärken die individuelle Leistungsfähigkeit Ihrer Mitarbeiter und Führungskräfte durch professionelles Coaching.

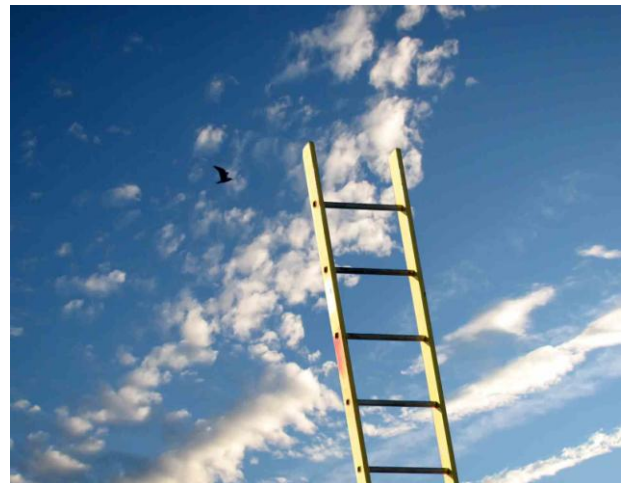
Gleich wie im Leistungssport sind die meisten Führungskräfte und Leistungsträger heute Tag für Tag gefordert, Spitzenleistungen zu erbringen. Dabei sind sie sehr oft einem überdurchschnittlich hohen Leistungsdruck und Stress ausgesetzt.

Spitzen- und Leistungssportler arbeiten mit professionellen Trainern und Beratern, um ihre persönliche Leistungsfähigkeit zu optimieren und um Topleistungen erbringen zu können.

Die Rolle des Trainers im Sport übernimmt im beruflichen Umfeld der Business Coach. Er fördert und fordert Ihre Mitarbeiter und übernimmt dabei situativ die Rolle des kritisch hinterfragenden Sparring-Partners, des objektiven Beraters oder eines neutralen Gesprächspartners.

Schwerpunkte und Themen

- die eigene Rolle als Führungskraft und Leistungsträger
- Bewältigung beruflicher und persönliche Herausforderungen
- Management & Mitarbeiterführung
- Stressregulation & Work Life Balance
- Motivation und Ziele



Ziele & Nutzen

- Professionelle Unterstützung für Ihre Führungskräfte und Leistungsträger
- Steigerung der individuellen Leistungsfähigkeit durch Nutzung eigener Ressourcen und Potenziale
- Gewinnen von Impulsen und neuen Ideen
- Fokussiertes Arbeiten an individuellen Themen

Effizienz- und Effektivitätssteigerung im Business

Profiling

Stärken und Potenziale sichtbar machen

Steigern Sie die Motivation, Leistungsbereitschaft und Produktivität Ihrer Mitarbeiter und vermeiden Sie Fehlbesetzungen.

Profiling (Potenzialanalysen) sind objektive Test- und Beurteilungsverfahren, die Ihnen einen aussagekräftigen Detailblick über wichtige und leistungsrelevante Eigenschaften von Mitarbeitern oder Bewerbern geben.

Sie liefern Ihnen wertvolle Erkenntnisse über die wahren Potenziale, Fähigkeiten sowie leistungsrelevanten Verhaltenstendenzen Ihrer Mitarbeiter und sind daher ein sehr mächtiges Instrument in der Personalentwicklung bzw. Personalsuche.

Ziele & Nutzen

- Stärken, Fähigkeiten und Potenziale Ihrer Mitarbeiter erkennen
- Vergleichbarkeit herstellen -> Fehlbesetzungen vermeiden
- Mitarbeiter stärkengerecht einsetzen
- Entwicklungspotenziale gezielt fördern
- Professionelle Unterstützung der Führungskräfte in der täglichen Führungsarbeit
- Steigerung von Motivation, Leistungsbereitschaft und Produktivität



Erfolg und Leistung ermöglichen

Trainings, Workshops und Seminare

Wirksamkeit und Nachhaltigkeit

Trainings, Workshops und Seminare nach dem W.I.N. Prinzip zeichnen sich durch einen extrem hohen Interaktivitätsgrad und intensiv „erlebte“ Praxisrelevanz aus.

Das bedeutet, dass bereits während des Workshops die individuelle proaktive Auseinandersetzung mit dem jeweiligen Thema und der entsprechenden Bedeutung für die eigene Tätigkeit intensiv gefördert wird.

Der duale Beratungsansatz

Eine wirksame und nachhaltige Weiterentwicklung kann immer nur dann erfolgen, wenn das Erlernte auch in die tägliche Praxis übergeleitet und dort integriert wird.

Genau dort liegt das Manko bei herkömmlichen Schulungs- und Trainingsmaßnahmen. Viele Programme sind meist wenig wirksam und deshalb ineffektiv, weil aus dem Programm heraus nicht sichergestellt wird, dass das mit großem zeitlichem Aufwand verbundene und somit teuer erkaufte Wissen auch angewandt wird und ins Tagesgeschäft übertragen werden kann.



Weiterführend und ergänzend zu den Workshops begleiten wir daher jeden Teilnehmer auf Wunsch persönlich in Form von individuellen Beratungseinheiten (Coaching, Mentoring, etc.), in denen sichergestellt wird, dass der Wissens- und KnowHow-Transfer in die tägliche Praxis bestmöglich stattfinden kann.

Workshops, Trainings & Seminare

- W.I.N. - Erfolgreich Verhandeln
- Living Leadership - Erfolgreich führen
- Leadership talking - Wirksame Kommunikation für Führungskräfte
- Erfolgreicher verkaufen - Wirksame Kommunikation im Vertrieb
- Wirkungsvoll Präsentieren

Potenziale und Fähigkeiten entwickeln

Recruiting

Simply the best

Sie suchen qualifizierte Mitarbeiter? Wir unterstützen Sie dabei, die besten Köpfe für Ihr Unternehmen zu finden.

- Inseratenservice, Bewerbervorselektion und Interviews
- Profiling und Assessment Center
- Personalauswahl unter Berücksichtigung fachlicher, sozialer und gruppendynamischer Aspekte

Entscheidungsabsicherung durch Prozessbegleitung

Auch wenn Sie selbst rekrutieren und Sie im Entscheidungsprozess professionelle Unterstützung suchen, sind wir der richtige Partner. Sowohl aus der verbalen als auch aus der nonverbalen Kommunikation leiten wir die zulässigen Schlüsse ab und beraten Sie bei Ihren Personalentscheidungen.

Ziele & Ihr Nutzen

- Sicherstellung der individuellen Qualifikation
- Fundierte Entscheidungsabsicherung
- Vermeidung von Fehleinstellungen
- Ressourcenschonung (Zeit, Personal, Kosten, etc.)



Professionelles Personalmanagement

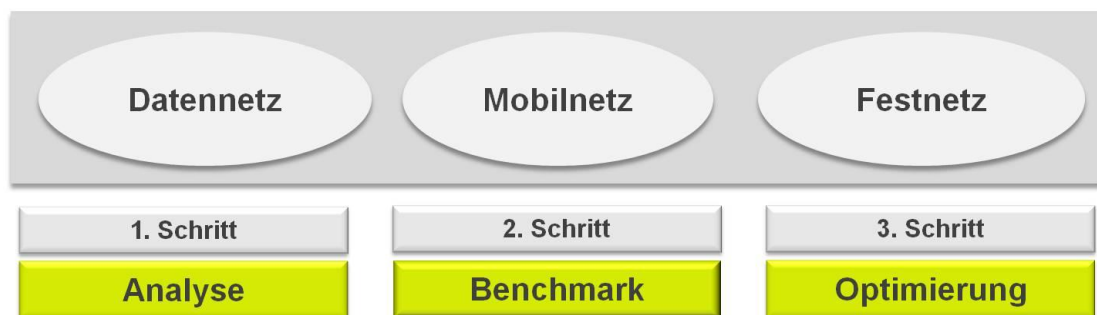
Telekommunikation

Reduzieren Sie Ihre Telekommunikationskosten

Wir sind darauf spezialisiert, die Einsparungspotenziale in Ihrem Unternehmen zu identifizieren und die bestmöglichen Vereinbarungen mit Providern zu schließen.

Unser spezielles KnowHow im Bereich der Kostenoptimierung sowie unsere tiefgehenden Kenntnisse über die Prozesse und Mechanismen in der Branche sind wesentliche Faktoren für unsere exzellenten Beratungsergebnisse.

- Sicherstellung des bestmöglichen Angebotes durch klare Verhandlungszielsetzung und Marktbenchmark
- Geringstmöglicher Zeitaufwand für unsere Kunden durch einen optimierten Verhandlungsprozess („One Stop Service“)
- Transparente Dokumentation und Darstellung der erzielten Ergebnisse
- Kostenneutrale Beratung



Erfolgsfaktoren

- Langjährige Berufserfahrung im Providenumfeld
- Spezialisierung auf das Businesskunden Segment
- Hoher Vernetzungsgrad zu wichtigen Ansprechpartnern in der Branche
- Spezielle Kenntnisse über branchenrelevante Prozesse und Mechanismen
- Fundierte Vertrags- und Datenanalyse sowie eine klare Verhandlungszielsetzung und Strategie als Leitfaden des Beratungsprozesses

Profitieren Sie von unserem KnowHow

Profil

Unternehmensmanagement

Name: Michael G. Ingritsch

Beruf: Unternehmensberater, Manager, Coach & Trainer

Berufliche Laufbahn:

- Finanzdienstleistung
- Medien
- Arbeitskräfteüberlassung
- Telekommunikation
- Consulting

Von 1991 bis 2010 als Manager und Führungskraft mit Personal- und Budgetverantwortung in Vertrieb und Marketing, davon zehn Jahre in Großkonzernen tätig.

Ausbildung und Spezialgebiete:

- Vertriebs- und Key Account Management
- Vertriebsmarketing und Verkaufsförderung
- Management und Leadership
- Kommunikation
- Dipl. Coach & Trainer

„Wer immer nur das tut, was er immer schon getan hat, wird auch immer nur das erreichen, was er immer schon erreicht hat.“

George Bernard Shaw

