

change

Beratungsgesellschaft  
Rainer Krämer

Menschen und Organisationen im Wandel

Daten

Profil

Philosophie

change

Zahlen

Konzeptchange

Qualifikation

Die change Beratungsgesellschaft Rainer Krämer wurde im Jahr 2004 gegründet. Das Unternehmen hat einen kontinuierlich wachsenden Kundenkreis aus Unternehmen der Branchen Industrie, Handel und Dienstleistungen.

Die inhaltliche Kompetenz liegt in der Beratung von Prozessen in den Bereichen **Dienstleistungen, Vertrieb, Marketing und Strategie**. Die zweite Kernkompetenz liegt in der Begleitung von Menschen in betrieblichen oder privaten **Veränderungsprozessen**. Hier bieten wir Ihnen ein kompetentes Seminar und Coachingprogramm.

Unsere Kunden schätzen unsere individuelle Vorgehensweise mit Idee, Kreativität und Professionalität.

Unser Motto lautet - wir begleiten "**Menschen und Organisationen im Wandel**".



**Consulting** für Ihre  
**Vertriebsorganisation**

# Managementberatung & Umsetzungsbegleitung

## Analyse, Konzeption bis zur Umsetzung aus einer Hand



### Managementberatung & Umsetzungsbegleitung

Das Bestehen und der Erfolg Ihres Unternehmens hängen von den richtigen Strategien, Organisationen, Prozessen und Konzepten ab. Diese Faktoren gelten es fortlaufend zu hinterfragen, zu überprüfen und anzupassen. Als Ihr Partner auf diesem Weg zu nachhaltigem Geschäftserfolg setzen wir auf drei Säulen:

- Managementberatung
- Markttransparenz und -daten
- Umsetzungsbegleitung

**Managementberatung:** Wir konzipieren mit Ihnen alle wesentlichen Parameter Ihrer Markt-, Marketing- und Vertriebsstrategie und schlagen Ihnen pragmatische Wege zur Umsetzung vor. Dieses tun wir auf Basis von verlässlichen

Markt-, Wettbewerbs-, Kosten- und Kundeninformationen.

**Markttransparenz und -daten:** Die relevanten Daten erheben wir mit Ihnen aus unternehmensinternen und -externen Quellen. Dabei analysieren wir im Rahmen unserer Arbeit Märkte, Kunden, Wettbewerber und auch Ihr Unternehmen.

**Umsetzungsbegleitung:** Ein wesentlicher Bestandteil stellt hier das konsequente Controlling der beschlossenen Maßnahmen dar. Dies geschieht in Reviews und Workshops. In der Umsetzung ist oftmals ein systematisches Vermitteln von Denkweisen, Skills und Methoden sinnvoll und nötig. Unsere Umsetzungsbegleitung bietet hier ein erfahrenes Coaching, Seminarprogramm und Methodenwissen an.

## Managementberatung & Umsetzungsbegleitung

### Strategischer Vertrieb

Vertriebsorganisation      Partnermanagement  
Vertriebsprozesse      Key Account Management  
Channel Management      Vertriebssteuerung/-controlling

### Unternehmerische Werte

Unternehmensziele  
Unternehmenskultur  
Ethische Werte und Verhalten

### Strategisches Marketing

Produkt- & Servicemanagement  
Kundenbeziehungsmanagement  
Preismanagement  
Marketingcontrolling

### Marktstrategie

Marktorientierte Strategieentwicklung  
Marktorientierte Organisationsentwicklung  
Change Management

### Führung & Management

Personalmanagement  
Anforderungsprofile  
Coaching/Sparringspartner  
Managementtools

### Markttransparenz und -daten

Wettbewerbsanalysen      Kundenzufriedenheitsanalyse

### Umsetzungsbegleitung

Reviews/Workshops      Coaching/Seminare  
Vorträge/Moderation      Projektmanagement

### Operativer Vertrieb

Situationsanalysen  
Kundenstrategien entwickeln  
Vertriebliche Skillentwicklung  
Coaching/Sparringspartner



## Marktstrategie

Wissen wo man steht und wo man hin möchte

### Marktorientierte Strategieentwicklung

Kennen die Verantwortlichen in Ihrem Unternehmen die Bedürfnisse Ihrer aktuellen und zukünftig und Kontrolle nach diesen Bedürfnissen aus? Richten Sie Planung, Produktion und Kontrolle nach diesen Bedürfnissen aus? Über welche Vertriebskanäle werden zu welchem Preis die Produkte, Lösungen und Services welchen Kundengruppen zu welchem Zeitpunkt angeboten? Der langfristige Erfolg eines Unternehmens ist das Resultat der strategischen Orientierung an den Kunden- und Marktbedürfnissen.

Gemeinsam arbeiten wir mit Ihnen an der...

- Entwicklung einer Marketingstrategie
- Auswahl von Markt- und Kundensegmenten
- strategischen Positionierung im Wettbewerbsumfeld
- Planung der erforderlichen Ressourcen und Prozesse
- differenzierten Marktbearbeitung nach Markt- und Kundensegmenten
- Bereitstellung von Planungs- und Steuerungsmethoden
- Erstellung von kurz- und mittelfristigen Geschäftsplänen

### Marktorientierte Organisationsentwicklung und Change Management

Berücksichtigen Entwicklungs- und Produktionsverantwortliche wirklich ausreichend die Bedürfnisse des Marktes? Richten die Verantwortlichen in Marketing, Vertrieb, F&E, Produktion und Logistik ihre Bereiche optimal nach den Anforderungen Ihrer Kunden aus?

Wir helfen Ihnen, Ihr Unternehmen noch stärker markt- und kundenorientiert auszurichten und zu führen. Dazu gehört die Organisation oder Reorganisation bestehender Strukturen und Prozesse, aber auch die Vermittlung neuer Denkweisen.

Wir begleiten Sie bei...

- der Definition neuer Organisationseinheiten
- der Erstellung von Stellenplänen und Stellenbeschreibungen
- der Beschreibung von Prozessen
- der Durchführung von Schulungsmaßnahmen
- der Konzeption von Workshops und Strategieveranstaltungen
- Coachings und Sparrings in Projekten



## Führung und Management

Der qualifizierte & motivierte Mitarbeiter ist unser wertvollstes Gut

Die Führungskraft ist die wichtigste Schnittstelle und der wichtigste Katalysator im Unternehmen. Sie lässt die Ziele und Strategien motiviert leben und gibt Ihnen jeden Tag neue Kraft. Dies stellt starke Herausforderungen an die Fähigkeiten und Flexibilität der Führungskraft. Gerade im Marketing und Vertrieb gelten hier eigene Maßstäbe mit eigenen Gesetzmäßigkeiten.

Wir arbeiten gerne mit Ihnen an den folgenden Themen:

- Personalmanagement
- Anforderungs- und Entwicklungssysteme in den Bereichen Marketing und Vertrieb
- Coaching und Sparring
- Methodenwissen und -transfer

## Unternehmerische Werte

Leitplanken geben Orientierung und Richtung vor



Alle Strategien, Konzepte und operatives Handeln unterstützen Ihre Unternehmensziele. Das Unternehmen zieht an einem Strang in eine Richtung. Die Unternehmenskultur gibt hier viel Orientierung und Kraft für jeden einzelnen Mitarbeiter. Sie benennt Werte, gibt die Richtung vor und setzt Grenzen. Gerade im Außenauftritt und im Umgang mit Kunden und Interessenten vertritt jeder Mitarbeiter, speziell im Marketing und Vertrieb, ethische Werte, die im Einklang mit dem Unternehmen stehen.

Ziele, Kultur und Werte des Unternehmens sind sehr sensible Größen, die wir aufnehmen und in unserer Beraterischen Tätigkeit reflektieren.

Reibungsverluste, Abteilungsegoismen und Ziellosigkeit im Unternehmen haben oftmals ihre Ursache im Fehlen von klaren Orientierungsgrößen.

Was sind unsere kurzfristigen, mittelfristigen und langfristigen unternehmerischen Ziele an denen sich Organisationseinheiten und jeder Einzelne orientieren kann?

Welches sind Verhaltensweisen und Werte, die in unserem Unternehmen bewusst gelebt werden und auf die alle gemeinsam besonderen Wert legen und stolz sind?

Jeder Mitarbeiter des Unternehmens, speziell im Marketing und Vertrieb, muss sich im Klaren darüber sein, was erlaubtes und unerlaubtes Handeln darstellt, d.h. die ethischen Werte Ihres Unternehmens leben.

Prozessoptimierung und Schnittstellenoptimierung macht dann Sinn, wenn die Rahmenparameter klar gesetzt sind und können das Fehlen der unternehmerischen Werte nicht ersetzen.

Gerne unterstützen wir Sie dabei...

- Ihre unternehmerischen Werte zu hinterfragen und ihnen Profil zu geben
- Ihr Handeln auf die Unternehmenswerte abzustimmen
- einen Bewusstseinsprozess im Unternehmen und bei den Mitarbeitern hinsichtlich der unternehmerischen Werte einzuleiten

## Strategisches Marketing

Es gibt nur einen Mittelpunkt – den Kunden und seine Bedürfnisse



### Produkt und Servicemanagement

Lösungs-, System-, Produkt- und Serviceangebote entwickeln sich im Laufe der Zeit und können auch leicht unübersichtlich werden. Ein klar strukturiertes Portfolio unterstützt Sie und Ihre Kunden in Entscheidungsprozessen.

Wir helfen Ihnen, Ihre Lösungen, Produkte und Services für Kunden und Mitarbeiter konsistent und verständlich darzustellen.

Folgende Leistungen bieten wir Ihnen an:

- Management des Innovationsprozesses
- Adaption der Produktpositionierung auf die Unternehmensstärken hin – Added Values
- Optimierung des Lösungs-, Produkt- und Serviceangebots
- Management der Servicequalität und Servicemodelle
- Management des Lösungs-, Produkt- und Serviceportfolios

### Preismanagement

Neben dem Nutzen, den sich der Kunde mit seiner Kaufentscheidung erhofft, stellt der Preis ebenfalls ein wichtiges Entscheidungskriterium dar. Er beeinflusst direkt in seiner Komplexität und Wechselwirkung zum Markt das eigene Ergebnis.

Trotz der erheblichen Relevanz verfügen nicht alle Unternehmen über ein effektives Preismanagement.

Zur Ihrer strategischen Preisgestaltung tragen wir bei...

- Optimierte Nutzung der vorhandenen Informationen im Preismanagement
- Ermittlung der relevanten Informationen für ein effektives Preismanagement
- Erarbeiten einer Preisstrategie
- Moderation des Preisfindungsprozesses
- Darstellung des mit dem Preis verbundenen Kundennutzen

## Kundenbeziehungsmanagement – CRM

Markterfolg meint - seine Kunden zu kennen und ihren Bedürfnissen gerecht zu werden. Diese Aufgabe hat sich das Kundenbeziehungsmanagement gestellt. Das Wissen über seine Kundenstruktur und die konsequente Umsetzung dieses Wissens führt zu langfristigen Kundenbeziehungen, d.h. für Sie zu profitablen Kunden.

Hierbei unterstützen wir Sie gerne...

- Definition von erfolgsrelevanten Kundenkennzahlen
- Analyse und Systematisierung der Kundenbeziehungen
- Kundensegmentierung und darauf zugeschnittene Strategien
- Cross-Selling-Konzepte
- Kundenwert und –profitabilitätsanalysen

## Messewesen

Die Messen stellen für Ihr Unternehmen eine besondere Chance und Herausforderung dar. Mit hohem finanziellem und personellem Aufwand haben Sie die Chance sich in kurzer Zeit professionell darzustellen, Kundenkontakte zu intensivieren und neue Interessenten zu generieren. Eine Herausforderung an Organisation, Logistik und Mitarbeiter.

Wir unterstützen Sie in Ihren Messeaktivitäten...

- Messeorganisation und -ziele
- Qualifizieren und Identifizieren Ihres Standpersonals
- Mysteryshopping in Ihrem Auftrag und auf Ihrem Stand
- Benchmarking zu Mitbewerbern



## Strategischer Vertrieb

Operative Hektik ersetzt keine geistige Windstille

### Vertriebsorganisationen

Eine Organisationsstruktur ist oftmals historisch gewachsen. In der täglichen Arbeit dominieren oftmals funktional organisierte Abteilungen und „Fürstentümer“ die strukturellen Größen.

Stellen Sie sich die Fragen:

- Ist mein Vertrieb an den Bedürfnissen des Kunden und des Marktes ausgerichtet?
- Welches sind meine strategischen Wettbewerbsvorteile?
- Wie zukunftsfähig ist mein Vertrieb?

Eine kunden- und marktorientierte Organisation ist ein strategischer Erfolgsfaktor.

Wir helfen Ihnen bei der...

- kunden- und marktorientierten Gestaltung Ihrer Vertriebsorganisation
- Ausarbeitung von Abteilungs- und Stellenbeschreibungen
- Implementierung bestimmter Werte und Prinzipien, z.B. des „internen Kunden“, Kundenzentriertheit oder des Profitcenters

### Vertriebsprozesse

Der Vertrieb ist Anfang und Ende. Er steht im Mittelpunkt aller Aktivitäten und ist zentrale Schnittstelle. Der Vertrieb steht immer unter

Strom und hat nie Zeit. In dieser Situation sollten Sie sich folgende Fragen stellen:

- Habe ich die richtigen Märkte und Kunden im Fokus?
- Investiere ich meine Energie und Ressourcen auf die potenziell gewinnbringenden Projekte?
- Verfolgt der Vertrieb die strategischen Ziele des Unternehmens (wie z.B. neue Lösungen und Produkte)?
- Welche Organisationseinheiten arbeiten mit welchen Rezepten am erfolgreichsten?

Ein systematischer Ansatz, der die Vertriebsprofessionalität beurteilt und die Prozesse analysiert, hilft hier die Stärken und Schwächen in der Ablauforganisation herauszufinden.

Unser Angebot an Sie ist:

- Interne Bestandsaufnahme und Analyse der Vertriebsprozesse
- Externe Analyse der Vertriebsprozesse aus Sicht eines Kunden oder Interessenten
- Reengineering Ihrer Vertriebsprozesse

### Channelmanagement

Der Zugang zum Kunden ist sehr vielfältig. Dieser kann natürlich über Ihre Organisation direkt erfolgen. Auch Partner Ihres Hauses spielen ev. im Vermittlungs- und Beratungs-

prozess eine Rolle. Unterstützt werden Verkaufsaktivitäten durch E-Commerce, Internet und Call-center.

Der Bereich Partnermanagement erfordert ein besonderes Fingerspitzengefühl und Erfahrung in der Auswahl und inhaltlichen Gestaltung der Kooperation.

Es gilt die richtigen Instrumente einzusetzen und ein einheitliches Erscheinungsbild aller Kanäle am Markt sicherzustellen.

Beispielsweise stehen wir Ihnen in folgenden Themen zur Seite:

- Analyse, Ausrichtung und Optimierung von Vertriebskanälen
- Analyse und Management von Vertriebspartnern
- Führen der Vertriebspartner nach KPI's
- Konditionenmodell für Vertriebspartner
- Ressourcenmanagement der direkten und indirekten Kanäle

### Key Account Management

Eine Win-win-Situation mit Ihren Schlüsselkunden ist ein Idealzustand. Der Kunde schätzt die geschäftliche Partnerschaft mit Ihnen, da er sein Geschäft dadurch erfolgreicher gestalten kann. Er geht mit ihnen eine langfristige Partnerschaft ein, die sich positiv auf Ihren Umsatz und Gewinn auswirkt.

Key Account Management ist eine Systematik, um mit Schlüsselkunden zusammenzuarbeiten. Sie beleuchtet folgende Aspekte:

- Die historische Umsatz- und Gewinnentwicklung
- Identifizierung der Kundentreiber
- Bildung von Lösungen aus dem eigenen Portfolio, die die Kundentreiber adressieren
- Identifizierung von potenziellem Umsatz
- Entwicklung einer Kundenstrategie
- Das Beziehungsmanagement zum Kunden
- Der Aktionsplan

Wir unterstützen Sie im Key Account Management in Analyse, Gestaltung und Umsetzung:

- Identifizierung der Kunden, die Key Account Potenzial haben
- Entwicklung von Key Account-Strategien und -Businessplänen
- Organisatorische Gestaltung der Key Account Betreuung, insbesondere bei überregionaler Betreuung
- Begleitung des Key Account Controlling

- Definition des kundenspezifischen Angebotsportfolios
- Aktives Beziehungsmanagement zum Kunden erweitern und aufbauen

### Vergütungssysteme

Der Vertrieb ist der Motor des Unternehmens. Leistungsorientierte Vergütungssysteme, die Anreize für intensivere Kundenorientierung setzen und Erfolge angemessen honorieren, führen zu Umsatz- und Gewinnsteigerung.

Vergütungssysteme steuern und fördern Ihre unternehmerischen Ziele: Neukundenumsatz statt Bestandskundenumsatz, Deckungsbeitrag statt Umsatz, neue Lösungen verkaufen statt „Butter und Brot Geschäft“, ...

Wir unterstützen Sie bei der Implementierung eines leistungsorientierten Vergütungssystems durch...

- Analyse der bestehenden Systeme hinsichtlich der Leistungssteigerung Ihres Vertriebs
- Erarbeiten revidierter Leistungsvergütungssysteme
- Implementierungsbegleitung

### Vertriebssteuerung und Vertriebscontrolling

Ein wesentlicher Erfolgsfaktor im Vertrieb ist, neben der richtigen Organisation, den Mitarbeitern und den Ideen, die konsequente Umsetzung und Überwachung der Maßnahmen und Entwicklungen.

Eine effektive Steuerung basiert auf wenigen Kennzahlen, die Entwicklungen klar herausstellt und so rechtzeitiges Handeln zulässt. Typische Kenngrößen sind Umsatz, Gewinn, Ressourceneinsatz und geschäftlicher Ausblick, gegliedert nach Regionen und Lösungssegmenten.

Eine effektive Vertriebssteuerung und Vertriebscontrolling geschieht immer sehr zeitnah!

Gemeinsam mit Ihnen arbeiten wir an...

- Abstimmung und Konzeption der strategischen und operativen Planung
- Gestaltung von Vertriebscontrolling- und Vertriebsreportingprozessen
- Potenzialorientierte Kundenstrukturanalyse
- Optimierung des Ressourceneinsatzes im Vertrieb
- Optimierung der Instrumente zur Vertriebssteuerung
- Konzeption von Reportingstrukturen
- Optimierung durch Benchmarking



## Operativer Vertrieb

Der persönliche Kontakt entscheidet die Kundenbeziehung

Neben den Zielen, Strategie und Marktkenntnissen kennt auch der operative Vertrieb seine Herausforderungen:

- Der Cold-call muss so überzeugend sein, dass ich den Termin bekomme.
- Der Kunde erwartet von mir ein professionelles Auftreten und eine professionelle Gesprächsführung.

- Schätze ich die spezielle Kundensituation richtig ein?

Folgende Vertriebsthemen entwickeln wir gerne mit Ihnen...

- Vertriebliche Skillentwicklung
- Situationsanalysen
- Umsetzungsbegleitung beim Kunden
- Feedback, Sparring und Coaching



## Markttransparenz und -daten

Wer nicht weiß, wo er hin will, der darf sich nicht wundern, wenn er woanders ankommt

### Relevante Informationen aus einer Hand

Fundierte Entscheidungen bauen auf einer Transparenz des eigenen Unternehmens, des Marktes, der Mitbewerber und der Trends auf. Wir möchten Sie hier unterstützen, die relevanten Informationen zur Verfügung zu haben.

### Kundenanalysen – die Bedürfnisse der Kunden kennen

Die Kundenanalyse bezieht ihre Kenntnisse aus mehreren Quellen. Die Analyse vorliegender Daten über Ihre Kundenbeziehungen fließen hier ein. Auch Befragungen und Interviews mit Ihren Kunden und Interessenten liefern hier Aufschluss über die wahren Kundenbedürfnisse.

Die Erkenntnisse bilden die Basis, um Kundenstrukturen und Segmentierungen zu bilden. Kundenzufriedenheit meint, seinen Kunden zu kennen und darauf abgestimmt zu handeln!

### Marktanalysen – Trends und Marktpotenziale erkennen

In den strategischen Markt Betrachtungen spielen Fragen wie:

- Wie groß ist der Markt?
- Welche Wachstumspotenziale entstehen wo?
- Welche Markteintrittsbarrieren bestehen?

...eine wichtige Rolle. Spezialisierte Quellen sind ein Teil der Vorgehensweise.

### Wettbewerbsanalysen

Die Analyse von Wettbewerbern bringt im Wesentlichen Erkenntnisse über die eigene Position und schafft so Transparenz, wo das eigene Unternehmen im Markt steht. Unsere Analysen zielen auf die Wettbewerbsstruktur, aber auch auf die Profile einzelner Wettbewerber.

### Analysen – das eigene Unternehmen kennen

Wer kennt das Unternehmen besser als Sie und Ihre Mitarbeiter. Dies kombiniert mit einem externen Blick und externer Erfahrung führt zu sehr guten Erkenntnissen, die Sie Ihre Effektivität und Effizienz steigern lassen. Dies mit Prozessen, die Schnittstellen und Abteilungen zu einem Ganzen integrieren.

## Umsetzungsbegleitung

Professionalität in der Umsetzung sichert den Erfolg



Das Große ist die Summe der kleinen Teile. Oftmals bringt das Darüber-austauschen mit einem erfahrenen Sparringspartner Dynamik und Kreativität in einen Prozess. Viele Aufgaben des operativen Berufslebens stellen Herausforderungen an unsere Skills und an uns selbst dar. Es werden die verschiedensten Fähigkeiten gefordert: Sachverstand, Integrationsfähigkeit, Führungsverhalten, Sozialverhalten, Konfliktfähigkeit und Mediationsfähigkeiten.

Gerne unterstützen wir Sie beim Konzipieren, Vorbereiten und beim Durchführen folgender Aufgaben:

- Reviews und Workshops
- Vorträge und Moderationen
- Coachings und Seminaren
- Projektmanagement
- Methoden und Konzepte
- Seminare und Qualifikationsmaßnahmen





# change Beratungsgesellschaft

## Unternehmen

Die change Beratungsgesellschaft Rainer Krämer wurde im Jahr 2004 gegründet. Das Unternehmen hat einen kontinuierlich wachsenden Kundenkreis, kommend aus Unternehmen der Branchen Industrie und Dienstleistungen.

Der Fokus liegt in der Beratung von Prozessen in den Bereichen Vertrieb, Dienstleistungen, Marketing und Strategie.

Die zweite Kernkompetenz liegt in der Begleitung von Menschen in betrieblichen oder privaten Veränderungsprozessen.

Unsere Kunden schätzen unsere individuelle Beratung mit Idee, Kreativität und Professionalität.

Unser Motto lautet - wir begleiten "Menschen und Organisationen im Wandel".

## Philosophie

Als Organisation und Mensch sind wir in einem beständigen Veränderungsprozess. Diese Veränderung steht für das Leben, die Wettbewerbsfähigkeit und die Kraft des Neuen.

In unserem Firmenlogo ist die Welle und das Wasser symbolisiert – der Inbegriff des ständigen Flusses und der ständigen Bewegung.

„Es gibt kein Ding, welches ohne Bewegung wäre.“ Lorenz Oken, Lehrbuch der Naturphilosophie

## Konzept

Die erfolgreiche Vorgehensweise liegt darin, sehr individuell auf ihre Herausforderung einzugehen. Die Unternehmenssituation und –kultur wird aufgenommen und in den Veränderungsprozess integriert. In jeder Phase der Zusammenarbeit sind wir uns bewusst: „Veränderungen werden von Menschen getragen und getrieben“.

## Qualifikation und Profil



Gerade in der Beratung, im Coaching und im Training ist es sehr wichtig, mit einem erfahrenen Partner zusammenzuarbeiten.

Rainer Krämer wurde 1963 in Mannheim geboren, ist verheiratet und Vater zweier erwachsener Kinder.

Er hat ein abgeschlossenes Studium der Elektrotechnik (Dipl.-Ing.), ein abgeschlossenes betriebswirtschaftliches Aufbaustudium (Dipl.-Wirtsch.-Ing. (FH)) und eine 18 monatige Weiterqualifikation zum geprüften Psychologischen Berater mit den Schwerpunkten Gesprächstherapie, NLP (Neurolinguistische Programmierung) und klinischer Hypnose.

Seine berufliche Erfahrung im Vertrieb, Business Development als auch als Führungskraft sammelte er bei den Firmen Siemens, Siemens Nixdorf, Cisco Systems, Novell und Cambridge Technology Partners.

**change**

Beratungsgesellschaft  
Rainer Krämer

Menschen und Organisationen im Wandel



## change - Menschen und Organisationen werden in Wahrheit niemals besser oder schlechter; nur eben anders

Die **change Beratungsgesellschaft** hat sich auf Veränderungsprozesse in Organisationen und bei den Menschen fokussiert.

Veränderungen leben davon, dass sie von den Menschen getragen werden, die ein wesentlicher Teil davon sind. Diese schlichte Wahrnehmung führt uns zu unserem Dienstleistungsportfolio:

### Consulting in den Bereichen:

- ↳ Strategie
- ↳ Vertrieb
- ↳ Marketing
- ↳ Dienstleistung

### Coaching in den Bereichen:

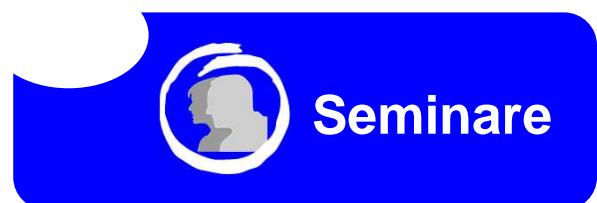
- ↳ Business-Coaching
- ↳ Persönlichkeits-Coaching

### Seminare in den Bereichen:

- ↳ Führungstraining
- ↳ Vertriebstraining
- ↳ Persönlichkeitstraining
- ↳ Dienstleistungsorientierung

### Lassen sich die Kompetenzen trennen?

Die Vorgehensweise liegt darin, eine Kompetenz einzubringen, die Inhalte und Prozesse erfahren reflektiert und hierbei die Menschen einbindet und identifiziert. Eine gemeinsame Arbeit, die Brücken baut zu Ihren Zielen und Werten – das ist Ihr Nutzen in der Zusammenarbeit mit uns.



**change Beratungsgesellschaft**

Kaiserstuhlring 7  
68239 Mannheim

Consulting Coaching Training

**Rainer Krämer**

Dipl.-Ing.

Dipl.-Wirtsch.-Ing. (FH)

Gepr. Psychologischer Berater (VFP)

Tel.: 0621 48 43 711

Email: [rkraemer@change.de.com](mailto:rkraemer@change.de.com)



**[www.change.de.com](http://www.change.de.com)**