

Presseinformation

Online-Fachmedium CRM-Expert-Site lanciert Multilevel-Thoughtleadership-Programm

Multilevel Führungsfähigkeiten – Treiber kundennutzenorientierter Unternehmensentwicklung

Führungskräfte der ersten und zweiten Ebene können ab sofort ein multimediales und interaktives Trainings-Paket nutzen. Sowohl für die eigene Weiterentwicklung als auch zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit ihres Unternehmens. Entwickelt wurde das neue "Multilevel-Thoughtleadership-Programm" von CRM-Expert-Site in enger Zusammenarbeit mit Fred Keßler, einem herausragenden Kompetenzträger für kundennutzenorientierte Unternehmensführung. Mit dieser Initiative erweitert das etablierte Online-Fachmedium sein Servicespektrum. Gleichzeitig erleichtert es Führungskräften damit den Zugang zu fundiertem, sofort verwertbarem Erfahrungs- und Führungswissen – im direkten Dialog mit Experten. Die Herausgeber starten ihr Bildungs-/Trainingsangebot mit sieben aufeinander abgestimmten Webinar-/Coaching- und Präsenzseminaren zum Themenkomplex "Profitables Unternehmenswachstum durch Kundennutzenorientierung". Weitere Angebote sollen folgen.

Overath, den 10.12.2018

Das Konzept des neuen, multimedialen und interaktiven Trainings-Angebotes beschreibt Gerhard Baumeister, Leiter Redaktion [CRM-Expert-Site](#): "Externes, unabhängiges Expertenwissen hilft Unternehmenslenkern sowie Mitgliedern der ersten und zweiten Führungsebene auf sehr effektive Weise. Sie können damit grundlegende Trends und die damit verbundenen Wirkzusammenhänge auf den eigenen Unternehmenserfolg erkennen." Gleichzeitig diene der auf diese Weise gelenkte Wissenstransfer als Katalysator für die Umsetzung von Ideen, Lösungsansätzen oder schlicht jeder Art von notwendigen Veränderungen. Ebenso würden bestehende Wissensdefizite individuell erkennbar – und ohne Gesichtsverlust behebbar.

Führungswissen – multimedial vermittelt

Baumeister verweist in diesem Zusammenhang auf den Megatrend Digitalisierung. "Die Möglichkeiten der Informationstechnologie erkennen und nutzen immer noch viel zu wenige Unternehmen für ein nachhaltiges Unternehmenswachstum." Dies zeige auch die aktuelle Lünendonk-Studie zur Digitalisierung. "Für uns war diese Studie der entscheidende Anstoß für die Entwicklung eines Trainings-Angebotes, welches moderne Technologien, wie Webinare und Video-Sessions mit den Vorteilen von individuellem Coaching und Präsenzseminaren verbindet." Mit diesem integrativen Ansatz sei der persönliche Erfolg fast schon vorprogrammiert. "Unsere Überzeugung ist, dass die Teilnehmer mit dem von uns geschnürten 'Wissenstransfer-Paket' das erworbene Wissen schnell 'auf die Straße bringen', um sich selbst, ihre Mitstreiter und letztendlich ihr eigenes Unternehmen erfolgreicher zu machen", erklärt Redakteur Baumeister.

Wissens- und Netzwerkplattform für Führungskräfte mit Erfolgswillen

Für das erste Angebot auf Basis dieses neuen, integrativen Ansatzes wählte das Redaktionsteam und der Referent dann auch das Thema "Transformation". Da es mit dem Besuch eines Webinars bei komplexen Sachverhalten, wie etwa der Einführung kundennutzenorientierter Prozesse und deren Digitalisierung, in der Regel nicht getan ist, entwickelte der Herausgeber von CRM-Expert-Site gemeinsam mit Unternehmensberater und Management-Trainer Fred Keßler, M.BC., thematisch aufeinander abgestimmte Lernmodule.

Keßler beschreibt die Intention: "Es geht darum Leadership in Cash-Flow umzuwandeln. Dazu braucht es Erfolgswillen. Die Instrumente, um mittels Führung Orientierung zu geben Identität zu stiften und Spaß am Erfolg zu haben liefern - wir end-to-end." Mit Fachbeiträgen, die auf die einzelnen Themenbereiche Leadership, Orientierung, Transformation, Strategie, Innovation, Vertrieb/Marketing und Digitalisierung einstimmen und mit vertiefenden Webinar-Modulen erhalten die Teilnehmer zunächst einen umfassenden, praxisbezogenen und gleichzeitig theoretisch fundierten Überblick über das jeweilige Themengebiet. Darauf aufbauende persönliche Coachings, in Form von moderierten Video-Chats oder auch Telefon-Sessions helfen, das jeweils Gelernte zu festigen und auf die persönlichen Bedürfnisse anzupassen. Letztlich bilden die Präsenzseminare zu allen Webinarthemen den Baustein, der zur Absicherung des Lernerfolges insgesamt dient – in intensiver Interaktion mit Seminarleiter und anderen Führungskräften.

Der Weg zu einem neuen Business Operating System

Keßler erklärt, bezogen auf die von ihm entwickelten Lern-Inhalte 'Industrielle Revolution – wer hat Lust auf Rock n`Roll': "In sieben Webinaren, persönlichen Coaching-Runden und sehr interaktiven Präsenzseminaren erhalten die Teilnehmer einen kompletten Überblick über die Bestandteile eines neuen und erstaunlich einfachen „Business Operating Systems“ sowie für dessen Implementierung im eigenen Unternehmen." Die Teilnehmer sind mit diesem Rüstzeug in der Lage, die unerschlossenen Geschäftspotenziale ihres Unternehmens besser zu erkennen und auszuschöpfen.

Warum die Webinar-Macher das Thema "Multilevel Führungswissen – Treiber kundennutzenorientierter Unternehmensführung" wählten, erläutert Baumeister: "Fundamentale Veränderung findet in allen Bereichen unseres Lebens statt. Das trifft ebenso auf die Unternehmen zu." Problem sei nur, dass sich die Mehrheit der Unternehmen vom grundlegenden Wandel – wie etwa der Digitalisierung – treiben ließen und nicht aktiv zum Nutzen der Kunden und zum eigenen Nutzen gestalten. Keßler ergänzt: "Unternehmenslenkenden und ihren Führungsteams helfen wir, sich selber und ihr Unternehmen so aufzustellen, dass Führung in Übernahme von Verantwortung für wesentliche Management- und Kernprozesse mündet und sehr viel mehr Sinn und Spaß dabei entsteht – Echter Business Rock´n Roll."

Weitere Informationen: crm-expert-site/webinare

Pressekontakt

Gerhard Baumeister
Redaktion CRM-Expert-Site
Telefon: 02206 852840
Mail: redaktion@crm-expert-site.de

Zum Webinar "Transformation"

Das ab Mitte November 2018 über CRM-Expert-Site buchbare, rund einstündige Webinar „Transformations-Prozess-Management“ vermittelt das notwendige Basis-Rüstzeug, mit dem Unternehmensverantwortliche und ihre Mitstreiter auf nachfolgenden Führungsebenen ein neues Führungstool zur effektiven Unternehmensentwicklung implementieren. "Fundamentale Veränderungen, wie etwa die Digitalisierung, wandeln Sie damit künftig systematisch in messbare Unternehmenserfolge", so Keßler. Die sogenannte „Digitale Transformation“ sei zwar in aller Munde, werde jedoch überwiegend fehlinterpretiert und sei deshalb mit Unsicherheiten oder hektischem Aktionismus verbunden. "Obwohl dieser Megatrend fundamentale Veränderungen auslöst, wird darunter fast immer und fälschlicherweise lediglich „Digitalisierung“, das heißt, die „Einführung neuer Technologien“ verstanden. Im Kontext der Automatisierung von Geschäftsprozessen zur Erschließung von Effizienzsteigerungspotenzialen ist die sinnvolle und geplante Herangehensweise an Veränderungen (Transformation) jedoch weit wichtiger als jede Technologie!

Zur Vita Fred Keßler

Fred Keßler, M.BC. ist seit 1995 selbständiger Unternehmer. Er hat drei Beratungsfirmen aufgebaut und verkauft, bevor er 2003 mit der Unternehmensberatung InterSalesPro an den Start ging. Seitdem hat er über 14.100 Menschen (Stand Juni 2018) aus über 662 Firmen der IT- und Maschinenbau-Industrie in den Fachgebieten Leadership, Orientierung, Strategie, Transformation, Innovation, Marketing und Vertrieb beraten, ge-coached und geschult. Microsoft und Oracle engagieren ihn und sein Team, um sorgfältig ausgewählte Partner bei deren Transformation zu begleiten. 30% seiner Berufszeit verbringt er mit akademischen Studien- und Dozententätigkeiten an Hochschulen und 70% mit Consultingprojekten. Drei BWL-Studiengänge hat er bereits erfolgreich abgeschlossen und zurzeit durchläuft er ein Promotionsprogramm an der Heriot-Watt University, in Edinburgh. Fred ist Rock-Gitarrist.

Zur CRM-Expert-Site

Das im deutschen Markt etablierte Online-Fachmedium CRM-Expert-Site bietet seinen Lesern ein breites Spektrum an aktuellen Marktinformationen und fundiertem Fachwissen zum Themenkomplex "Kundennutzenorientiertes Unternehmens-Management" und "Kundenbeziehungs-Management" (CRM). Vor rund 16 Jahren vom Schimmel Media Verlag gegründet, wird die Plattform seit Anfang 2017 vom Redaktionsbüro Baumeister & Partner betreut. Die Agentur ist auf Technologie-, Marketing- und Wirtschafts-Themen spezialisiert. Kunden sind Beratungsunternehmen, IT-Hersteller, Verlage und Werbeagenturen.

Redaktionell betreut wird die Plattform CRM-Expert-Site von einem engagierten, im Themenumfeld "Management, Marketing und Technologie" erfahrenen Journalistenteam. Um das gesammelte Wissen der Online-Plattform einer breiten Leserschaft bereit zu stellen, sind die eingestellten Fachbeiträge und Arbeitshilfen - ohne den Abschluss eines kostenpflichtigen Abonnements - unter Beachtung der Autorenrechte, frei nutzbar. Beiträge zum Unterhalt der Wissensplattformen leisten Sponsoren-Partner, die auf CRM-Expert-Site.de und/oder auf CRMForum mit einer Bannerschaltung - und/oder in der Rubrik "Partner CRM-Expert-Site" mit einem Firmenprofil/-portrait - vertreten sind.

Schlüsselwörter

Management-Webinare, Management-Training, Kundenbeziehungs-Management, Digitalisierung.