Formel 100

Der Geschäftsbeschleuniger

> *„Formel 100 hat mich vollkommen überzeugt.*
> *Selten war ein Workshop so durchschlagend im Erfolg: wir konnten sowohl unseren Umsatz bei unseren Schlüsselkunden steigern und haben außerdem keine Kunden mehr an den Wettbewerb verloren.*
> *Was will man mehr?*
> *Danke dem tollen Trainerteam.“*

Michael Sautter,
Geschäftsführer perma-trade Wassertechnik GmbH, Leonberg

Was ist Formel 100?

Formel 100 ist DAS Entwicklungstool für maßgeschneiderte Kundenbeziehungen.

Schritt 1 Mit dem Formel-100-Workshop geben wir gemeinsam den Startschuss für mehr Unternehmenserfolg.

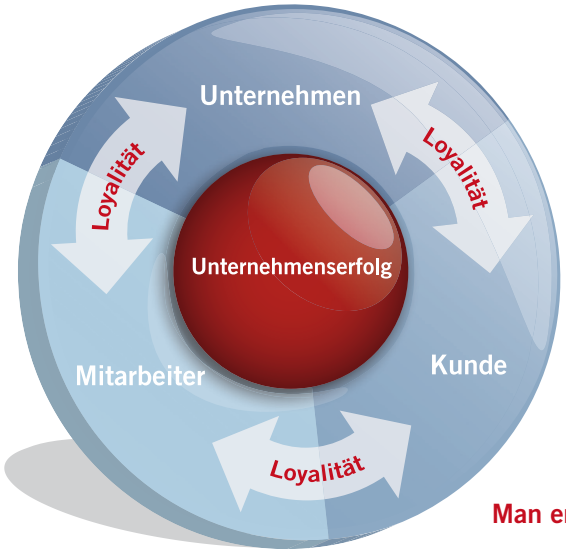
Schritt 2 Danach begleiten wir Sie bei der Umsetzung – hin zu sofort messbaren Ergebnissen.

Was ist der Nutzen von Formel 100?

- **Umsatzsteigerung**
- **Entwicklung** des Kundenpotenzials
- **Absicherung** bestehender Kundenbeziehungen

Was sind die Vorteile von Formel 100?

- Effizient in der **Wirkung**
- Pragmatisch im **Ansatz**
- Einfach in der **Umsetzung**



Man erntet, was man sät – Erfolgsgeheimnis Loyalität

„So einfach und effizient kann Kundenentwicklung sein! Endlich mal kein theoretisches Gerede sondern gemeinsam erarbeitete, sofort umsetzbare Vorschläge. Mehr davon!“

Bernd Ahlers,
Geschäftsführer Ahlers Heinel Werbeagentur GmbH, Hannover

Was ist das Neue an Formel 100?

Kundenentwicklung gestern / heute	Der Formel-100-Ansatz
Kundenbindungsprogramme aus der Schublade	Auf das Unternehmen zugeschnittene Programme
Einzelabteilungen entwickeln Aktionen und Konzepte	Die Programme werden mit allen Beteiligten gemeinsam entwickelt
Garantien gibt es nicht	Hohe Ergebnissicherheit durch wirksames Controlling
nicht alle Mitarbeiter mit Kundenkontakt werden eingebunden	Alle Beteiligten (Funktionen/Abteilungen) sind eingebunden
Ressourcen werden nicht vernetzt genutzt	Ressourcen werden aufgabengemäß weiterentwickelt
Kundenbindungsprogramme bilden nicht das reale Unternehmen ab	Die Programme orientieren sich an der Unternehmens-Wirklichkeit
Es fehlt an Ressourcen und persönlichen Voraussetzungen	Jeder tut, was er wirklich kann – oder wird in die Lage dazu versetzt.

punktuelle Teilerfolge

100% programmierter Erfolg

„Was mir besonders gefallen hat, ist, dass Formel 100 nicht nur eine Eintagsfliege ist, sondern dass damit ein Prozess angestoßen wurde, der von allen wirklich mit getragen wird.
Ein Prozess, der lebt und Spaß macht – weil er funktioniert.“

Achim Wolf,
Geschäftsführer Overmann GmbH, Stuttgart

Wie ist der Ablauf von Formel 100?

Schritt 1

Basis-Workshop

Dauer: 2-3 Tage

Teilnehmer: bis zu 30 Personen aller beteiligten Abteilungen

Trainer: Thomas Lockert und Thomas Büscher

Inhalte:

- Definition konkreter Formel-100-Kriterien
- abteilungsübergreifende Bewertung
- Planung und Erarbeitung konkreter Maßnahmen

Nutzen

- Hohe Identifikation der Teilnehmer mit den Unternehmenszielen
- Planung und Durchführung von pragmatischen Schritten zur gezielten Erhöhung der Kundenwertschöpfung
- Schaffung eines transparenten und wirksamen ControllingInstruments

Ressourcen-Inventur

Bestandsaufnahme der personellen und organisatorischen Ressourcen für die Umsetzung Vorschlag notwendiger Entwicklungsmaßnahmen

Nutzen

- Punktgenaue Förderung
- Zielgerichtete Investitionen

Schritt 2

Ressourcenentwicklung und Prozessbegleitung, falls notwendig

Durchführung der in Schritt 1 festgelegten Maßnahmen zur Ressourcen-Entwicklung:

- Einzel-/Gruppenmaßnahmen
- Off-the-job/on-the-job
- Seminare
- Trainings
- Coachings
- Workshops

Dauer: wie in Ressourcen-Inventur geplant

Moderation von Review-Meetings

Dauer: 1 Tag pro Quartal

Evaluation der Maßnahmen am Ende der Laufzeit

Nutzen

- Konsequente Prozessbegleitung
- Individuelle Weiterentwicklung der Mitarbeiter
- Zielgerichtete Ressourcen Entwicklung ohne Streuverluste

Die Trainer

Thomas Lockert

- Pädagoge/Psychologe
- Kurierdienst-unternehmer
- Bezirksleiter im Außen-dienst
- Personalleiter und Leiter Personalentwicklung in internationalen Konzernen
- seit 1997 Berater, Trainer, Coach
- Motorradfahrer
- Geo-Cacher

„Gute Veränderungs-Prozesse sind wie gutes Essen: leicht verdaulich, gesund und nahrhaft.“

Thomas Büscher

- Betriebswirt
- 25 Jahre Vertriebserfahrung als Gebietsverkaufsleiter
- Key-Account-Manager
- Vertriebsleiter
- Autor bei AKAD – die Privathochschulen
- Mittelstandsberater
- Oldtimer-Liebhaber
- Genussmensch

„Nach gut 25 Jahren Erfolg habe ich ganz einfache Anforderungen an Prozesse und Methoden: Klarheit, Wirksamkeit, Messbarkeit.“

Kontakt

Formel100 Der Geschäftsbeschleuniger

PART Die Trainer

PART - Die Trainer

Ahlemer Waldstraße 7
30453 Hannover

Telefon: 0511 4819229

www.part-dietrainer.de
t.lockert@part-dietrainer.de

Büro Stuttgart

Jakob-Kraus-Straße 57
70469 Stuttgart

Telefon: 0711 9337442
Mobil: 0163 2384211

t.buescher@part-dietrainer.de