

- 
- Business Coaching
  - Führungskräfteauswahl  
und -entwicklung
  - Vertriebsberatung

”

Bewegte Zeiten verlangen bewegende Methoden.“

Dr. Klaus Theopold



## Business Coaching

Besonders in bewegten Zeiten, in Phasen des Auf- und Umbruchs, erwarten Unternehmen von ihren Führungskräften und Spezialisten, dass diese über sich hinauswachsen und sich als umsichtige „Leader“ erweisen. Um diesem besonderen Anspruch – oft von heute auf morgen – gerecht werden zu können, kann es sinnvoll sein, den Verantwortlichen zusätzliche Begleitung anzubieten.

Eine bewährte Maßnahme zur Unterstützung und Weiterentwicklung von Managern ist das Coaching. Es ergänzt klassische betriebliche Entwicklungsmaßnahmen durch eine individuell auf die berufliche Herausforderung zugeschnittene Förderung.

### **Coaching richtet sich auf die Entwicklung von neuen Strategien für Denken und Handeln.**

Es ist eine zeitlich begrenzte, zielorientierte, individuelle Unterstützung des zu begleitenden Coachees durch einen neutralen Coach. Dieser hilft durch angemessene und hilfreiche Methoden und Interventionen, die Handlungen im realen Umfeld zu durchdenken und gemeinsam nach besseren Handlungsalternativen zu suchen.

### **Unser Angebot**

Individuelle Begleitung von Unternehmensleitungen, Führungskräften und Teams bei Themen wie:

- Verbesserung der Führungskompetenz
- Strategische Fragestellungen
- Zeitmanagement / Work-Life-Balance
- Klärung von Konflikten und Missverständnissen
- Um- und Neuorientierungen (Karriereberatung)
- Moderation von Veränderungsprozessen, Projekten und Workshops

## Führungskräfteauswahl und -entwicklung

Potenzial, Leistung, Verhalten – vom Drei-Klang dieser personalstrategischen Komponenten werden Erfolg und Zukunft eines Unternehmens maßgeblich mit gestaltet: Wie erkennt und entwickelt man Führungskräfte? Wie setzt man sie für die Unternehmensstrategie sinnvoll ein? Auf welche Potenziale kann man zurückgreifen? Wie gut sind Führungskräfte für ihre aktuelle Position gerüstet? **Welches sind mögliche Entwicklungsfelder, die anschließend begleitet, gezielt unterstützt und weiter entwickelt werden können?**

Unsere Assessment-Unterstützung mittels strukturierter Interviews und Fallbeispielen aus der Praxis sowie anhand von 360-Grad-Feedbacks ermöglicht Ihnen, Management-Kompetenzen und das Leistungspotenzial heutiger und künftiger Führungskräfte systematisch zu identifizieren, zu bewerten und für die langfristige Karriere- und Entwicklungsplanung zu nutzen. Wir unterstützen Sie dabei, den individuellen Entwicklungsbedarf von Führungskräften auf allen Ebenen zu ermitteln. Wichtig ist uns der hohe Grad an individuellem Vorgehen, was die Entwicklung bzw. Durchführung unserer diagnostischen Verfahren angeht.

### Unser Angebot

- Durchführung von Assessment- bzw. Development Centers
- Identifizierung von Managementpotenzialträgern, die den zukünftigen Erfolg des Unternehmens sicher stellen
- Erstellen eines Personalportfolios
- Standortbestimmungen zur Ermittlung des individuellen Entwicklungsbedarfs von Führungskräften
- Optimierung / Implementierung von Personalentwicklungsinstrumenten



## Vertriebsberatung

**Viele Unternehmen möchten ihre Marktposition weiter ausbauen** und sehen sich mit zwei Herausforderungen konfrontiert: Zum einen die Entwicklung eines systematischen Vorgehens zur weiteren Potentialabschöpfung bei der existierenden Kundenbasis, zum anderen die Entwicklung und Umsetzung einer systematischen Vorgehensweise zur Erschließung und Durchdringung von Neukunden.

Diesen Herausforderungen stehen entgegen, dass häufig gut fundierte Informationen über die Kundenbasis fehlen. Viele Vertriebsmitarbeiter sind oft nur unzureichend in der Lage, die Sprache der Entscheider in Fachabteilungen zu verstehen und zu sprechen bzw. in einen Dialog mit der Geschäftsführung eintreten zu können. Hinzu kommt dass der Aufbau persönlicher Beziehungen jenseits der Kontakte in die Einkaufsabteilungen oftmals nur sehr gering oder gar nicht vorhanden ist.

### „ DIE SPRACHE DES ENTSCHEIDERS SPRECHEN

---

#### **Unser Angebot**

Wir unterstützen folgende Themen, die die Fähigkeiten jeder Vertriebsorganisation stärken:

- Vertriebsstatusanalysen
- Kundenwertanalysen
- Key-Account-Planung und -Management
- Kundenentwicklungsplanung
- Top Beziehungsmanagement
- Vertriebscontrolling

## Dr. Klaus Theopold

Nach dem BWL-Studium an der Universität Augsburg mit späterer Promotion startete Dr. Theopold seine berufliche Laufbahn im Jahre 1984 im Vertrieb der IBM Deutschland GmbH.

Drei Jahre war er als Vertriebsbeauftragter im Vertriebsbereich Versicherungen in München tätig. Anfang der 90er Jahre übernahm er die Leitung dieses Bereiches, drei Jahre darauf leitete er den Bereich Produkt-Management und Marketing Dienstleistungen in der IBM Hauptverwaltung in Stuttgart. Ab 1996 war Dr. Theopold zuerst als Projektleiter in Beratungsprojekten und später als verantwortlicher Direktor des Bereiches Versicherungen für die IBM Unternehmensberatung GmbH in Hamburg tätig. Nach seinem Weggang 1998 führte er als selbständiger Managementberater eine Vielzahl von Unternehmens- und Personalentwicklungsprojekten erfolgreich durch.

### QUALIFIKATION / ZERTIFIZIERUNGEN

#### ■ IBM Vertriebs- / Managementausbildung

#### ■ Business Coach

V.I.E.L. Coaching + Training, Hamburg  
Schwerpunkte: Fähigkeiten zur Wahrnehmung, NLP Methodologie, Coaching-Werkzeuge, Ziel- und Visionsarbeit, kreatives Konfliktmanagement

#### ■ Life & System Coach

Institut für Coaching & Teamentwicklung, Berg a. Starnberger See, Schwerpunkte: Kommunikation, Gesprächsführung, Inneres Team, Konfliktmanagement, Supervision und Coaching



## KERNKOMPETENZEN / ERFAHRUNGEN

- Business Coaching
- Führungskräfteauswahl und -entwicklung
- Management national / international
- Strategische Unternehmensentwicklung
- Strategische Personalentwicklung
- Vertrieb / Marketing
- Arbeit mit Teams

## PROJEKTE (AUSZÜGE)

.....  
Individuelle Ziel- und Strategie-Coachings von Führungskräften aus Konzernen und Mittelstand  
.....

Vorbereitung und Moderation Strategie-Workshop für ein Managementteam  
.....

Durchführung von Assessment- und Development Centers für Führungskräfte  
.....

Personalentwicklungskonzeption für eine Beratungsfirma  
.....

Entwicklung und Einführung eines Mentorenkonzeptes  
.....

Neuausrichtung des Vertriebes einer Bausparkasse  
.....

Einführung strategische Zielkundenplanung für ein IT-Systemhaus  
.....

Key Account Management bei einem großen ITK-Konzern  
.....

## KONTAKT ZU UNS

Im Häcklinger Dorfe 7  
D – 21335 Lüneburg  
Tel.: +49 (0) 4131 2 21 22 24  
Mobil: +49 (0)171 49 20 12 4

Mail: [info@theopold-consulting.de](mailto:info@theopold-consulting.de)  
Web: [www.theopold-consulting.de](http://www.theopold-consulting.de)