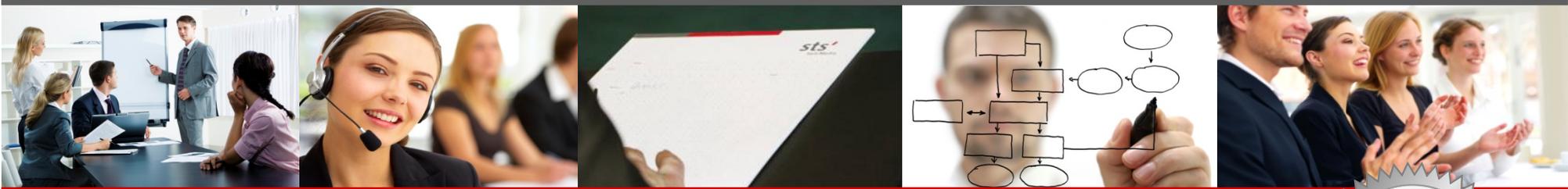


Unternehmenspräsentation

sts SemMedia GmbH



Unternehmens- und Mitarbeiterentwicklung für Führung, Verkauf und Kundenservice

Inhaltsverzeichnis

- 1. sts SemMedia GmbH**
 - 1.1 Das Unternehmen
 - 1.2 Die Werte
 - 1.3 Unsere Referenzen

- 2. Leistungsübersicht**
 - 2.1 Management Consulting
 - 2.1.1 Allgemein
 - 2.1.2 Trainingsthemen
 - 2.2 Vertriebs-Consulting
 - 2.2.1 Allgemein
 - 2.2.2 Trainingsthemen Vertrieb
 - 2.2.3 Trainingsthemen Kundenservice

- 3. Ihr Gewinn**

- 4. Kontakt**

Lee Iacocca

„Letzten Endes kann man alle wirtschaftlichen Vorgänge auf drei Worte reduzieren: Menschen, Produkte und Profite. Die Menschen stehen an erster Stelle. Wenn man kein gutes Team hat, kann man mit den beiden anderen nicht viel anfangen.“

Kurzdarstellung sts SemMedia GmbH

Skandinavische Trainings Systeme

- seit 1972 im deutschen Markt
- SpinOff der IBM Trainingsaktivitäten

sts SemMedia GmbH

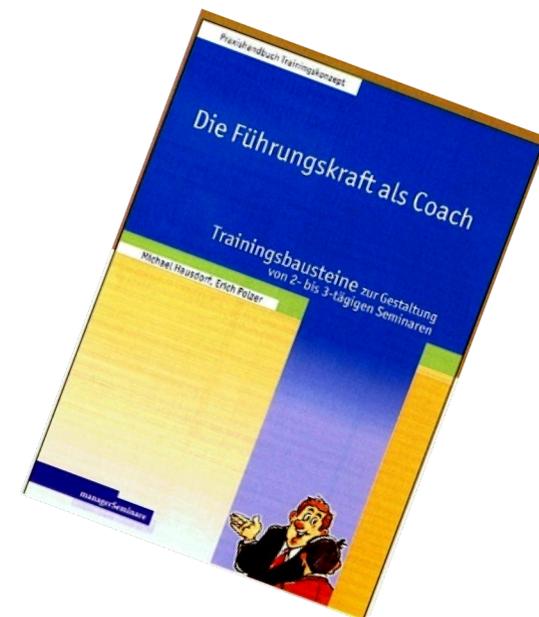
- **Sem** für Seminare
individuelle und auf Kunden konzipierte Ausbildungskonzepte
- **Media** für Medien
Trainingskonzepte in CD und Buch
Trainingskonzepte für ganzheitliche Vertriebsentwicklung

Organisation

- 3 Standorte: Augsburg, Frankfurt, Landshut
- 15 Trainer und Berater in Deutschland/
Kooperationen im europäischen Ausland

Unternehmensbereiche

- Vertriebs-Consulting: Beratung, Konzepte, Training
- Management Consulting: Beratung, Konzepte, Training
- Verwaltung: Administration, Produktion, Planung



Werte

- Aus der Praxis für die Praxis, mit hohem Qualitätsanspruch ist unser Leistungsversprechen.
- Wissenschaftlich fundierte Methoden und die Intuition erfahrener Praktiker sind die Garanten für unsere Beratungs- und Trainingserfolge.
- Durch unsere strukturierte und für unsere Kunden nachvollziehbare Arbeitsweisen schaffen wir Transparenz in der Zusammenarbeit.
- Die Sicherung (Dokumentation) unserer Arbeitsergebnisse fördert die Multiplizierbarkeit unserer Leistungen.
- Jeder Auftrag, gleich in welcher Größe, soll zur langfristigen Zusammenarbeit mit dem Kunden führen.
- Die Leistungen für unsere Kunden gehen über die eigentlichen Aufträge hinaus. Damit sichern wir die Kundenbindung und die langfristige Zusammenarbeit.
- Wir sehen in der teamorientierten Zusammenarbeit aller Berater und Trainer einen eindeutigen Vorsprung im Markt, Know-how Austausch und Erfolgsmultiplikation fördern unsere Konkurrenzfähigkeit und den Erfolg jedes Einzelnen.
- Wir sind mit Spaß und Herzblut bei unserer Arbeit. Wir sind das sts SemMedia Team.

Entwicklung der Werte

Die Unternehmenswerte wurden in unseren Jahresmeetings von 2007/2008 unter Beteiligung aller Trainer erarbeitet.



Ein Auszug unserer Referenzen

Kaffee

- Coffenco, Mainz
- Idee Kaffee, Hamburg

Banken/Dienstleistungen

- Commerzbank AG, Frankfurt
- Bürgel Wirtschaftsinformationen GmbH, Hamburg

Pharma

- MSD Sharp & Dohme, Haar
- Fort Dodge Animal Health, Würselen

Fahrzeuge

- BMW AG, München
- Volvo Trucks Region Central Europe GmbH, Ismaning

Informationstechnologie

- Debitel Kommunikationstechnik, Stuttgart
- Alcatel AG, Stuttgart

Medien / CallCenter

- Kabel Deutschland GmbH, Unterföhring
- Unity Media, Köln

Maschinenbau

- Koch Industrieanlagen GmbH, Dernbach
- Hommel CNC Technik GmbH, Köln

Konsumgüter

- HIPPO KG, Pfaffenhofen
- Pelikan Vertriebs GmbH, Hannover

Werbung

- MediaCom GmbH, Düsseldorf
- Schiffmann Verkehrswerbung GmbH & Co. KG, Freiburg

Schiffsbau

- Meyer Werft, Papenburg
- Neptun Werft, Rostock

Medizintechnik

- Bernafon Hörgeräte GmbH, Berlin
- VITA Zahnfabrik, Bad Säckingen

Einkaufsgenossenschaften

- Maler-Einkauf Süd-West eG, Wiesbaden
- CMS Caparol Marketing Services GmbH, Ober-Ramstadt



Leistungsfelder des Management Consulting

Konzepte für Personal- und Führungskräfteentwicklung

- Gesamtkonzepte, Entwicklungspläne auf Basis der Unternehmensziele und -strategien

Führungskräfte-Entwicklungsmaßnahmen

- Führungskräftetraining in Verbindung mit Coaching/Tutoring zur Transfersicherung, Einzelcoaching von Führungskräften

Auswahl von Führungskräften

- Unterstützung bei Personalauswahlverfahren, z. B. Einstellungsinterviews und Assessment-Center

Changemanagement

- Begleitung von Veränderungsprozessen im Unternehmen

Teammanagement

- Analyse von Teamsituationen, Teamtrainings, Teamentwicklung

Albert Einstein

„Phantasie ist wichtiger als Wissen, denn Wissen ist begrenzt.“

Trainingsthemen Management Consulting



Friedrich Nietzsche

„Die Werte der Schwachen sind obenan, weil die Starken sie übernommen haben, um damit zu leiten.“

Leistungsfelder des Vertrieb und Kundenservice

Konzepte für die Vertriebsqualifikation

- Gesamtkonzepte, Entwicklungspläne auf Basis der Unternehmensziele und -strategien

Begleitung im Prozess der bedarfsorientierten Mitarbeiterentwicklung

Auswahl von Verkäufern

- Unterstützung bei Personalauswahlverfahren, z. B. Einstellungsinterviews und Assessment-Center

Durchführung von Maßnahmen und Seminaren

Begleitung bei der Umsetzung

- Individuelles Praxiscoaching und Tutoring
- Moderationen und Workshops zu aktuellen Themen
- Analyse von Teamsituationen und Maßnahmen zur Teambildung und Motivation



Trainingsthemen Vertrieb



Mark Twain

„Je mehr Vergnügen du an deiner Arbeit hast, um so besser wird sie bezahlt.“

Trainingsthemen Kundenservice



Oscar Wilde

"Das Durchschnittliche gibt der Welt ihren Bestand, das Außergewöhnliche ihren Wert."

sts SemMedia – Was zeichnet uns aus?

→ Eingespieltes Team von erfahrenen Praktikern aus vielen Branchen



→ Praxisorientierte Konzepte und Trainings
→ Lösung von komplexen und umfangreichen Aufgabenstellungen

→ Trainer und Coaches, die gut strukturiert, lebendig und transferorientiert arbeiten



→ Ihre Mitarbeiter/innen haben Spaß im Training/ Coaching, lernen eine Menge und setzen vor allem viel in der Praxis um

→ Mehr als 40 Jahre am Markt



→ Sicherheit für Sie durch Erfahrung
→ Erprobte Konzepte

→ Individuelles Vorgehen, maßgeschneiderte Konzepte, persönliche Betreuung



→ Maßnahmen sind auf Ihre Unternehmenskultur und Unternehmensziele abgestimmt
→ Lösung Ihrer An- und Herausforderungen

→ Schnell, flexibel und kundenorientiert



→ Durchführung von kurzfristigen Anforderungen und Aufgabenstellungen
→ Erfüllung von individuellen Wünschen

→ Referenzkunden aus Mittelstand und Großunternehmen



→ Verständnis für „Ihre“ Welt
→ Professionelle Planung und Durchführung bedeutet Sicherheit

→ Entwicklung auch durch bewährte Onlinebegleitung



→ Veränderungen werden begleitet und umgesetzt
→ Zeitlich unabhängig, gesteuert, kontinuierlich, nachhaltig, eigenverantwortlich

Kontakt

Kai-Martin Fährndrich

Geschäftsführender Gesellschafter

Anschrift

sts SemMedia GmbH
Vertriebsbüro
Paul-Ehrlich-Straße 28
63322 Rödermark

Telefon +49 (60 74) 9 31 22

Telefax +49 (60 74) 9 31 23

kai.faehndrich@sts-mail.de

Internet

www.sts-semmedia.de

sts SemMedia GmbH

Niederlassung Frankfurt

Paul-Ehrlich-Straße 28
63322 Rödermark

Niederlassung Landshut

Dreifaltigkeitsplatz 13
84028 Landshut

Zentrale

Remboldstraße 5
86356 Neusäß