

BeziehungsFlow® Beratungsverbund Effiziente Unternehmensführung für kleine Unternehmen

Fit für den Wettbewerb mit dem BeziehungsFlow® Beratungsverbund

Sie sind Unternehmensgründer, Unternehmensführer eines kleinen Unternehmens, Berater, Trainer, Coach, Freiberufler?

Effiziente Unternehmensführung mit dem System BeziehungsFlow® bedeutet für Sie:

- Mehr Neukunden und ertragreiche Stammkunden
- Langfristige Wettbewerbsfähigkeit
- Gesundes Unternehmenswachstum
- 100 % Wettbewerbsfähigkeit mit 80 % Einsatz

Der erste Beratungsverbund für kleine Unternehmen:

Für Einpersonen- und Kleinunternehmen leistbar

Kleinste und kleine Unternehmen sind unverzichtbar für die lokale Versorgung mit Dienstleistern und Gewerbetreibenden aller Art und für relativ krisensichere regionale Arbeitsplätze.

Leider sind folgende Szenarien vielen Kleinunternehmern nur allzu bekannt:

Kennen Sie das?

- **Zu viel Arbeit und daher keine Zeit zum Verkaufen?**
- **Wenig Arbeit und nicht genügend Neukunden?**
- **Illoyale Stammkunden?**
- **Einkommen, das zu gering ausfällt?**

Auch das Unternehmenswachstum stellt für kleine und kleinste Unternehmen oft ein Problem dar. Die Bewältigung von Organisation, Verwaltung und Mitarbeiterführung zusätzlich zur Unternehmenstätigkeit lässt Engpässe entstehen, die Existenz gefährdende Ausmaße annehmen können.

Professionelle Unterstützung aber ist in der Regel teuer und für die meisten Unternehmen, vor allem in der Aufbauphase, nicht finanzierbar.

Genau hier bringt der BeziehungsFlow® Beratungsverbund der BeziehungsFlow consulting group Abhilfe. Er macht professionelle Beratung auch für kleinste Unternehmen leistbar. Hochwertige und individuelle Beratungsleistung wird dabei mit intensivem Erfahrungsaustausch zwischen den Unternehmern vereint. Die Effizienz in der praktischen Umsetzung wird so potenziert.

Der Beratungsverbund baut auf den praktischen Erkenntnissen und Erfahrungen der Beratung nach dem „BeziehungsFlow®“, dem System für effiziente Unternehmensführung, auf.

Mit diesem System wurde in den letzten 10 Jahren für mehr als 200 Unternehmen eine erfolgreiche Unternehmensstrategie entwickelt und in die Praxis umgesetzt.

Die Ziele des Beratungsverbundes:

Gesundes Wachstum

- durch Entwicklung einzigartiger Unternehmensstrategien für kleine Unternehmen
- Umsetzung der entwickelten Strategien in die Praxis

Langfristige Sicherheit

- durch Weiterentwicklung der Unternehmerpersönlichkeit
- durch Schaffung und Nutzung von Netzwerken

Effiziente Umsetzung von Projekten

- durch messbare Ergebnisse am Ende des Projektes

Der BeziehungsFlow Beratungsverbund ist optimal an die Bedürfnisse und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen kleiner und kleinster Unternehmen angepasst:

- Orientierung der Inhalte an den dringendsten aktuellen Problemen und Herausforderungen der Teilnehmer
- Leistbare, professionelle und hochwertige Beratungsleistungen durch die Kooperation im Verbund
- Erfahrungsaustausch, hoher Praxisbezug und Netzbildung durch die Teilnahme unterschiedlichster Unternehmen
- Hohe Umsetzungseffizienz und Effektivität durch die Arbeit in Kleingruppen (4-7 Personen) und die Unterstützung jeder Arbeitsgruppe durch zertifizierte Berater
- Ausreichend Zeit für jedes Themenfeld durch den modularen Aufbau, angefangen mit einer umfassenden Analyse der Ist-Situation
- Sinnvolle Zeitplanung im Vorfeld durch geblockte Veranstaltungstermine
- Fachwissen in Kombination mit Praxis-orientierung durch die eingesetzten Lern- und Vortragsmethoden
- Alle Berater stammen aus dem Expertenpool der BeziehungsFlow consulting group und verfügen neben fundiertem Fachwissen über langjährige praktische Erfahrungen und Marktwissen

Teilnehmerzahl:

Die Teilnehmerzahl am Beratungsverbund ist nicht begrenzt. Es können auch mehrere Personen pro Unternehmen teilnehmen. In den Arbeitsgruppen arbeiten dann jeweils 4 - 7 Personen zusammen. Diese Kleingruppen werden von zusätzlichen zertifizierten Beratern unterstützt.

Der Beratungsverbund ist in folgenden Modulen aufgebaut:

Modul I

Potenzial- Entwicklung:

Entwicklung Ihres Unternehmenspotenzials mit dem System BeziehungsFlow

- 2 Beratungs-Workshop-Tage

Modul II

Effiziente Unternehmensführung

Die erste Beratungs- Workshopreihe mit Umsetzungsgarantie

- **Teil 1: Entwicklung von Unternehmensstrategie und Marke**
- **Teil 2: Umsetzung mit dem System BeziehungsFlow® Marketing**
- **Teil 3: Interne Umsetzung des BeziehungsFlow®**
- 9 Beratungs-Workshop-Tage

Modul III:

Effiziente Finanzplanung

- **Beratungs-Workshopreihe zur Fertigstellung eines Businessplanes**
- Ergebnis: Ein fertiger Businessplan und die Befüllung des Software Tools „KMU- Tacho“ als finanzielles Steuerungsinstrument für die eigene Unternehmenszukunft.
- 4 Beratungs-Workshop-Tage