



Planen Sie Ihre Entwicklung!

Drei ganz besondere Tage

Die Entwicklungstage® finden nicht nur drinnen, sondern auch draußen statt. So gestalten wir beispielsweise eine individuelle Planungsphase Ihrer weiteren Entwicklung im Strandkorb direkt am Meer. Der gesamte Verlauf der Veranstaltung mit diversen erinnerungsstarken Details wird dazu beitragen, dass diese Tage zum unternehmerisch motivierenden Katalysator Ihrer gesamten weiteren Unternehmensentwicklung werden.

Kompetent

Die Entwicklungstage® sind speziell auf Sie und Ihre Bedürfnisse als Vermittler zugeschnitten. Sie dienen der gezielten, individuellen Analyse der eigenen unternehmerischen Situation unter kompetenter Anleitung. Ihnen stehen während der gesamten Zeit zwei Berater des Institut Ritter, Steffen Ritter und Uwe Schwesig, in allen Fragen zur Verfügung.

Motiviert

Durch impulsgebende Kurzvorträge erfahrener Berater und die durchweg motivierende Gestaltung des Info-Transfers wird Ihre jeweils folgende individuelle Planung in den Arbeitsphasen nachhaltig angeregt.

Konzentriert

Der gesamte Rahmen dieser drei Tage ist besonders entwicklungsfördernd angelegt. So verfügen Sie in den Arbeitsphasen über einen individuellen Arbeitsbereich (separate Tische), um sich mit Ihren ganz persönlichen Planungsunterlagen in Ruhe frei entfalten zu können.





Planen Sie Ihre Entwicklung!

Situationsbeschreibung

Vermittler versinken mitunter im operativen Stress Ihres Tagesgeschäfts. Die vielfältigen Anforderungen des eigenen Unternehmens, der Kunden und eventueller Mitarbeiter fordern 100%-igen Einsatz. So bleibt selten bis nie die Zeit, in bewusster unternehmerischer Planung die nächsten Entwicklungsschritte des eigenen Betriebs zu durchdenken.

Unsere Entwicklungsstage® beleuchten den Ist-Status Ihres Vermittlerbetriebs und erarbeiten mit kompetenter, unternehmensberatender Betreuung die nächsten organisatorischen, personellen und strategischen Entwicklungsschritte Ihres Unternehmens.

Die folgenden vier Teile strukturieren die Erarbeitung.

Teil 1

Erarbeitung des Status quo

- Analyse der derzeitigen Situation aus unternehmensberatender Sicht
- Möglichkeit eines individuellen Benchmark-Vergleichs zur eigenen Bewertung
- Unternehmerische Sicherheit in der Führung des eigenen Vermittlerbetriebs

Teil 2

Koordination von Aufgaben

- Denkbare Aufgabenzuordnung, Kompetenzverteilung
- Erarbeitung von Kernaufgaben und Kompetenzprofilen für alle Mitarbeiter
- Wege eines betriebswirtschaftlich bewussten Kunden-Betreuungskonzeptes

Teil 3

Zielplanung auf dem Fundament von heute

- Unternehmerisch sinnvolle, praktikable Zielplanung
- Individuelle Erarbeitung des Gesamtziels der persönlichen und Betriebsentwicklung
- Erstellung eines Etappen-Zielplans für drei Jahre
- Ableitung eines Jahres-Plans zur Unternehmensentwicklung

Teil 4

Methoden der planvollen Umsetzung

- Nutzung der Kernaufgaben und Kompetenzprofile für die weitere Entwicklung
- Chancen zur Bindung und 100%-Identifikation der Mitarbeiter mit dem Unternehmen
- Persönliche Arbeitszeit des Inhabers