

“Machen Sie Ihr Unternehmen erfolgreicher, in dem Sie die richtigen Kunden - und Mitarbeiter - gewinnen und an sich binden.”

**Tango tanzt man immer zu zweit. In einem dienstleistungsorientierten Unternehmen macht nicht der Ton, sondern die Chemie zwischen Kunden und Mitarbeitern die Musik.** Bei Celemi Tango™ treten sechs intensiv auf Fachkenntnissen begründete Firmen in einen scharfen Wettbewerb zueinander. Sie unternehmen den Versuch, in einem schnelllebigen Markt Kunden und Kompetenzträger als Mitarbeiter für sich zu gewinnen.

Die Haupt-Herausforderung besteht darin, sowohl das immaterielle als auch das materielle Vermögen des Unternehmens zu vergrößern und die langfristige Rentabilität sicherzustellen.

*“Persönliche Fähigkeiten in unternehmenseigene Werkzeuge und Prozesse verwandeln.”*

Jede Firma ist am Anfang klein und überschaubar, doch der Markt wächst schnell. Der Erfolg ist von der Fähigkeit des Management-Teams abhängig, ein bewegliches, jedoch gleichzeitig auch stabiles Unternehmen aufzubauen. Die Teams müssen

- eine lebendige Unternehmenskultur schaffen;
- die richtigen Mitarbeiter für sich gewinnen, ihre Kompetenz vergrößern - und in dieser Form behalten;
- die gewünschte Kundengruppe gewinnen und an sich binden;
- Ressourcen durch Beobachtung von Bilanzen und Leistungs-Kennzahlen umsichtig einsetzen;
- Kompetenzen sinnvoll in unternehmenseigene Werkzeuge und Prozesse umwandeln;
- Konkurrenten davon abhalten, die besten Mitarbeiter und Kunden abzuwerben;
- Umsatz machen und Renditen erzielen.



#### **Was unsere Kunden sagen:**

*“Im Durchschnitt braucht man 5-6 Jahre harter Arbeit, um einen Kunden von sich zu überzeugen. Doch durch die Einblicke und Erkenntnisse, die wir bei Celemi Tango™ gewonnen haben, können wir neue Geschäftsbeziehungen sehr viel schneller aufbauen - ein entscheidender Vorsprung, um bei dem heutigen Tempo mithalten zu können”*

– Manager, Swedbank

*“[Während des Seminars] Ich habe mir die ganze Nacht Sorgen gemacht und den Kopf zerbrochen, wie ich meinen simulierten Mitarbeiterstab hier im Training davon abhalten kann, sich abwerben zu lassen. Plötzlich habe ich dann - gemerkt, dass ich mir bisher niemals auch nur fünf Minuten lang Sorgen um meine echten Mitarbeiter gemacht habe. Ich gehe nach Hause und stelle einen Mitarbeiterbindungsplan auf.”*

– Teilnehmer, Club Corp

*“Wir haben festgestellt, dass wir die entscheidenden Erfolgsfaktoren in einem auf Fachwissen basierenden Unternehmen ermitteln und die Konsequenzen unserer Entscheidungen tatsächlich quantitativ bestimmen konnten. Celemi Tango™ ist eine großartige 'Lernwerkstatt' und hat sich betriebswirtschaftlich sehr positiv auf unser Geschäft ausgewirkt.”*

– Worldwide General Manager, Hewlett Packard

## Immaterielles Vermögenanhäufen



**CELEMI**  
THE POWER OF LEARNING

[www.celemi.com](http://www.celemi.com)

**Wer hat etwas davon?**

Celemi Tango™ ist positionübergreifend für alle Arbeitnehmer von Organisationen konzipiert, die ihr Geschäft auf der Kompetenz ihrer Mitarbeiter aufbauen. Zum Umfang gehört unter anderem:

- Einbringung, Beobachtung oder Bewertung der immateriellen Güter eines Unternehmens.
- Aufbau eines Dialogs und gemeinsamen Bezugsrahmens zwischen “Verwaltung” und “Fachleuten”.
- Ausbau der Fähigkeiten von Vorgesetzten und Teams der Personalabteilungen in Bezug auf die strategische Anwerbung, den Aufbau und die Bindung von Kompetenz-trägern.
- Ermitteln der Antriebsfaktoren für das Geschäft und Beurteilung der jeweiligen Bedeutung für den kurz- und langfristigen Erfolg.
- Festlegen einer organisationsseitigen Geschäftsstrategie und Bestimmen der bevorzugten Kundengruppen.
- Vermittlung dieser Strategie, Vermögenswerte und Kompetenzen einer wissensbasierten Organisation an Studenten an Wirtschaftshochschulen und Corporate Universities.

**Schlüsselergebnisse**

Die Teilnehmer lernen,

- das immaterielle Gesamtvermögen ihres Unternehmens zu bemessen und zu vermarkten;
- Kunden gezielter zu werben;
- Kunden und Mitarbeiter so aufeinander einzustellen, dass die “Chemie” sowie die Leistungsfähigkeit und Rentabilität auch auf lange Sicht stimmt.
- ein Gleichgewicht zu finden zwischen kurzfristigen Zielen und erfolgreicher Langzeitplanung.
- zu beurteilen, ob ein Mitarbeiter von seiner beruflichen Laufbahn her zur Gesamtstrategie des Unternehmens passt.

**Schlüsselkonzepte**

- Marktanteil
- Kapazitätsauslastung
- Erhöhung des materiellen und immateriellen Vermögens
- Rentabilität
- Markenimage und Markenreputation
- Kompetenzentwicklung
- Wachstumspotential von Mitarbeitern
- Mitarbeiteranwerbung und -bindung
- Teamgeist
- Verbesserung von Werkzeugen & Prozessen
- Forschung & Entwicklung

**Fakten****Material**

Auf Karten basierende Unternehmenssimulation

**Teilnehmerzahl**

Sechs konkurrierende Teams, 18-24 Teilnehmer insgesamt. Es können mehrere Seminare gleichzeitig abgehalten werden.

**Teilnehmer**

Mitarbeiter von Dienstleistungs- oder auf Fachwissen angewiesenen Unternehmen.

**Zeitbedarf**

1,5-2 Tage, entsprechend einem Zeitraum von 7 Geschäftsjahren.

**Seminarleitung**

Von Celemi zertifizierte Trainer.

**Sprachen**

Wir übersetzen unsere Produkte fortwährend, bitte fordern Sie eine aktuelle Liste an über: [www.celemi.com](http://www.celemi.com)



**CELEMI**

THE POWER OF LEARNING