

TANGRAM – Consulting
Training und Beratung

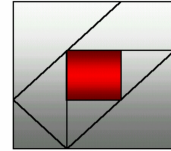
Home

Schön, dass Sie sich über uns informieren möchten.

Viele Führungskräfte und Mitarbeiter haben die Erfahrung gemacht, dass sie ihre Alltagsprobleme nach einem Seminarbesuch gar nicht oder nur kurzfristig verändert haben.

Interessieren Sie sich dafür, wie Sie durch die Kombination von Training, Beratung und Coaching mit Tangram-Consulting eine dauerhafte Veränderung erzielen können?

Dann sind Sie herzlich willkommen, sich auf diesen Seiten zu informieren.



TANGRAM – Consulting
Training und Beratung

Vorteile

Wussten Sie, dass Mitarbeiter und Führungskräfte mehr als 30% ihrer Tageszeit damit verbringen, Folgeprobleme aus eigenen Fehlentscheidungen zu bearbeiten?

Viele Personen haben Probleme mit ihrer Zeit, ihrem Selbstbewusstsein, ihrem Stress oder mit Kollegen und Vorgesetzten. Sie handeln nach bestem Wissen und Gewissen.

Vielleicht haben sie schon etliche Bücher gelesen, Seminare besucht oder Freunde befragt und sich überall Tipps und Ratschläge abgeholt.

Ihre Probleme haben sie damit aber nicht lösen können.

Denn die Ursache ihres Problems ist kein Mangel an Methoden. Ihnen fehlt eine bestimmte Information, die zu Ihrer Persönlichkeit passt. Die finden Sie aber nicht in Büchern.

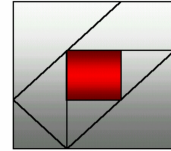
Denn diese Information liegt in Ihnen selbst.

Stellen Sie sich eine Fessel vor, die Sie lösen müssen. Diese zu finden ist nicht leicht.

Sie brauchen dazu eine Analyse Ihres Verhaltensstils und ein wenig Zeit.

Und meine Unterstützung als zertifizierter Persönlichkeitstrainer.

Lesen Sie auf Seite 15, welche Vorteile sich für Sie aus der Zusammenarbeit ergeben.



TANGRAM – Consulting
Training und Beratung

Trainerprofil

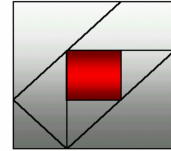
Gründung von Tangram-Consulting im Jahre 1996

Kompetenzen:

- BWL-Studium Abschluss Diplom-Kaufmann, Prädikatsexamen
- DISG®-Zertifizierung zum Personality-Trainer
- Spezialisierung zur Persönlichkeitsentwicklung für Verkäufer, Berater und Dienstleister
- Interne Trainerausbildung bei Black&Decker
- Train the Trainer Ausbildung
- Call-Center-Manager-Ausbildung
- Lizenzvergabe für die Train-the-Trainer- Ausbildungsmodule:
 - "Servicekompetenz im Call-Center"
 - "Kommunikation am Arbeitsplatz"
 - "Einführung von Feedbacksystemen"
- Winner of the intern Award at General Electric GECMS (erfolgreichstes Amortisationsprojekt)

Mitgliedschaften:

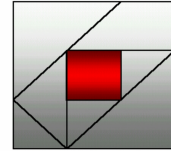
- Mitglied im BVMW Bundesverband mittelständische Wirtschaft
- Mitglied im Marketing-Club Köln/Bonn
- Mitglied im Arbeitskreis Call-Center NRW,
- Mitglied der Förderinitiative Könem
- Gründer des Siegener Marketing-Alumni-Clubs
- Kooperationspartner verschiedener Messegesellschaften.



TANGRAM – Consulting
Training und Beratung

Kontakt:

Tangram-Consulting Training und Beratung
An den Rheinauen 73
51371 Leverkusen
Tel: +49 (0)2173 / 16 99 139
Fax: +49 (0)2173 / 20 39 660
web: www.tangram-consulting.de
Mail: info at tangram-consulting.de



TANGRAM – Consulting
Training und Beratung

Über Uns

Seit 1996 beschäftigt sich der Unternehmensgründer Ulli Chrobok mit der Thematik, wie Menschen sich gegenseitig beeinflussen. Studien haben erwiesen, dass eine Entscheidung zu 90% durch Emotionen bestimmt wird. Sachliche Informationen treten im Vergleich zu Stimme, Modulation, Gestik und Mimik in den Hintergrund.

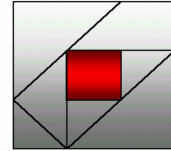
Egal ob Geschäftsführer, Abteilungsleiter oder Mitarbeiter im direkten Kundenkontakt:

Wir alle wollen Menschen zu einer Handlung bewegen.

Wir haben uns mit Tangram-Consulting darauf spezialisiert, die Möglichkeiten einer positiven Beeinflussung im zwischenmenschlichen Bereich zu nutzen.

Seit 1996 haben wir unser Know-How fortwährend professionalisiert, woraus sich unsere drei Kernkompetenzen ableiten:

- Zusammenarbeit und Aufbau von Teamkompetenz
- Steigerung der persönlichen Wirkung
- Entwicklung von Vertriebsstrategien



TANGRAM – Consulting
Training und Beratung

Kernkompetenzen:

Kernkompetenz 1: Zusammenarbeit und Aufbau von Teamkompetenz

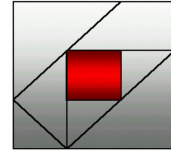
Funktionierende Teamarbeit ist eine unabdingbare Voraussetzung für die dauerhafte Erhaltung Ihrer Unternehmens-Kompetenz. Führungskräfte und Mitarbeiter sind gleichermaßen gefordert, wenn es darum geht, persönliches Engagement aufzubringen, Reibungsverluste zu reduzieren und gemeinsames Wissen zu teilen.

Kernkompetenz 2: Persönliche Wirkung

Durch die Verhaltensanalyse erkennen Sie die Wirkung Ihrer Persönlichkeit im zwischenmenschlichen Bereich und erfahren darüber hinaus, wie Sie die Effizienz in der Zusammenarbeit mit Anderen erhöhen. Dazu vermitteln wir Ihnen Fähigkeiten, mit denen Sie Ihre tägliche Arbeit erleichtern.

Kernkompetenz 3: Entwicklung von Vertriebsstrategien

Steigern Sie Ihre Vertriebserfolge! Gewinnen Sie neue Kunden und binden Sie bestehende Kunden stärker an Ihr Unternehmen. In praxisorientierten Seminaren entwickeln wir Lösungen für Ihre individuellen Problemstellungen. Zusätzlich coachen wir die Teilnehmer bei der Umsetzung der neu erlernten Verhaltensweisen und Methoden.



Teamkompetenz:

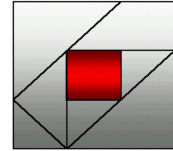
Förderung von Zusammenarbeit und Kommunikation

Realisierte Trainings- und Beratungsprojekte zur Förderung der Kommunikation im Unternehmen:

- Einarbeitung von neuen Mitarbeitern
- Konfliktklärung, Klärungshilfe zwischen Konfliktparteien und/oder Einzelpersonen
- Präsentations- und Moderationstraining
- Möglichkeiten der Einbindung von Mitarbeitern

Realisierte Trainings- und Beratungsprojekte zur Entwicklung von Teamarbeit und Teamkompetenz

- Learning Organisation (von Kollegen lernen) Wissensweitergabe mit System
- Einführung eines Feedback-Systems zur Förderung einer offenen Kommunikation
- Kreativitätstechniken zur Entwicklung von neuen Produkten u. Arbeitsmethoden
- Outdoor- bzw. Indoor-Teamentwicklungs-Maßnahmen



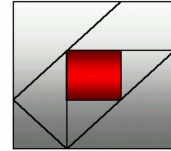
Persönliche Wirkung

Coaching der Persönlichkeit

Das Verhalten des Menschen besteht aus Aktion und Reaktion in der jeweiligen Umgebung. Erfolgreiche Menschen kennen ihre Stärken und ihre Verhaltenstendenzen im Umgang mit Anderen und schaffen dadurch die wesentliche Voraussetzung für größeren beruflichen und persönlichen Fortschritt.

Aus wissenschaftlichen Erkenntnissen der Verhaltensforschung leiten sich die folgenden Trainings- und Coachingthemen ab:

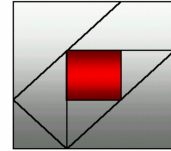
- **Wahrnehmungstraining mit Verhaltensprofilanalyse**
(zur Wahrnehmung der eigenen Wirkung auf Mitarbeiter, Kunden und Kollegen)
- **Anpassungstraining mit Persönlichkeitsanalyse**
(Erkennen, wie Sie auf Mitarbeiter und auf Kunden wirken und was dies für Erwartungen auslöst. Entwicklung von Erfolgsstrategien, angepasst auf das beobachtete Kundenverhalten)
- **Verhaltensprofilanalyse für Führungskräfte**
(Erkennen des eigenen bevorzugten “natürlichen” Führungsstils und Adaption auf das beobachtete Mitarbeiterverhalten)



Vertriebsstrategien:

Realisierte Trainings- und Beratungsthemen im **persönlichen Kundenkontakt**:

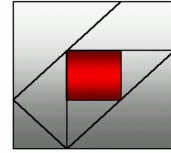
- Neue Wege in der Neukundengewinnung und Akquisition
- Kundenrückgewinnung und aktive Kündigungsvermeidung (Retention)
- Terminvereinbarung für den persönlichen Besuch
- Bestellannahme und Kundenberatung am Telefon
- Customer Care: Service, Beschwerde- und Reklamationsmanagement
- Professionelles Verhandeln über Preise und Konditionen (auch für Einkäufer)
- Professionelles Nachfassen von Angeboten, Einladungen und Mailings
- Kunden- und Serviceorientierungstraining
- CRM Großkundenbindungskonzepte (Key-Account-Management)
- Zusatzverkäufe realisieren (Cross- und Up-Selling)
- Argumentation bei hochpreisigen Produkten bzw. bei Preissteigerungen
- Businessknigge (Verhalten und Etikette im Kundenkontakt)
- Messetraining und -coaching sowie Mystery Benchmark auf der Messe



TANGRAM – Consulting
Training und Beratung

Realisierte Trainings- und Beratungsthemen im **telefonischen Kundenkontakt**:

- Servicekompetenztraining für Vertriebsmitarbeiter im internen Call-Center (Selling-Skill-Training)
- Ausbildung zum Call-Center-Teamleiter
- Ausbildung zum internen Trainer (inkl. Vermittlung von Trainingslizenzen)
- Konzeption von Mitarbeiterhandbüchern und Gesprächsleitfäden
- Agentenausbildung zum Spezialisten für Inbound- Aufgaben wie
 - Bestellannahme,
 - Helpdesk
 - oder Hotline
- Agentenausbildung zum Spezialisten für Outbound- Aufgaben wie
 - Ansichtsbestellungen,
 - Abo-Service,
 - Direktverkäufe,
 - Messeeinladungen,
 - Umfragen,
 - Marktforschung
 - oder sonstigen Telesalesaufgaben
- Durchführung von telefonischem Mahnwesen (Inkasso- bzw. Cash-Collection-Calls)

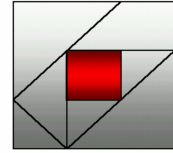


TANGRAM – Consulting
Training und Beratung

Führungskräfteentwicklung

Trainings- Beratungs- und Coachingthemen für **Führungskräfte** und **Nachwuchsführungskräfte**

- Nachwuchsführungskräfte-Training (Trainee-Coaching etc.)
- Führungskräfte- und Teamleiter-Training mit situativer Führung
- Delegieren von Aufgaben
- 360°-Feedback und Vorgesetzten- Einschätzung
- Selbst- und Zeitmanagement, Stressniveau reduzieren
- Mitarbeitergespräche z.B. Anerkennungs-, Kritik-, Zielvereinbarungsgespräche
- Besprechungen effektiv leiten
- Entwicklung von Projekt-Teams zu selbst gesteuerten Arbeitsgruppen

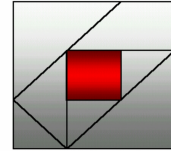


TANGRAM – Consulting
Training und Beratung

Organisationsentwicklung

Optimierung von **Vertrieb und Zusammenarbeit in Unternehmen**

- Potentialanalyse mit spezifischer Auswertung von Fokusthemen, darauf folgend das Tangram- Workshopkonzept “Das Wachstumskonzept“
- Mystery-Calls (Testanrufe zur Analyse spezieller Kompetenzanforderungen von Mitarbeitern)
- Markt- und Wettbewerbsanalyse
- Kundenstrukturanalyse (Klassifizierungs-Systeme, Ermittlung von Wachstums- und Potentialkunden)
- Optimierung der Zusammenarbeit von Funktionsbereichen (z.B. Innen- und Außendienst)



TANGRAM – Consulting
Training und Beratung

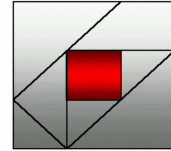
Referenzliste

Branchenkenntnisse

- Automobilbranche
- Automotive
- Banken und Sparkassen
- Dienstleistungsbranche
- Energieversorger
- Entsorgung
- Elektroindustrie
- Hard- und Software
- Kommunaler Sektor
- Personalberatung
- Produzierendes Gewerbe
- Reiseverkehr
- Telekommunikation
- Versicherungen

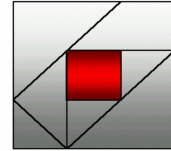
Auszug der Referenzen

- Adam Opel GmbH,
- Alba Group AG ,
- Agfa Gevaert AG,
- Arbeitgeberverband Elektroindustrie,
- Audi AG,
- Black& Decker GmbH,
- BMW AG,
- BVMW Bundesverband mittelständischer Wirtschaft,
- CC-Bank,
- Citibank Privatkunden AG&CoKGaA,
- Claudius Therme GmbH,
- Cushman & Wakefield LLP,
- Daimler Chrysler AG,
- Deutsche Post AG,
- DEVK Versicherungen GmbH,
- DHL Worldwide,
- EMDS Consulting Group,
- Europart Industrieservice,
- ECC Europe Communicaton Center,
- ESG Elektroniksystem und Logistik-GmbH,
- General Electric Group,



TANGRAM – Consulting
Training und Beratung

- GEZ Gebühreneinzugszentrale,
- GKN Automotive,
- Helvetia Versicherungen AG,
- Hutchison Telekom AG,
- Ingram Macrotron AG/
- Ingram-Micro,
- Interseroh SE,
- Item Industrietechnik und Maschinenbau GmbH,
- kommtIT Gesellschaft für Informationstechnik mbH,
- Net Cologne GmbH,
- Orbitak AG,
- OAG Reed Travel Group,
- Personal Total,
- Phonet Telekom AG,
- Postbank AG,
- RWE Systems,
- RWE AG,
- Seat Deutschland GmbH,
- Skoda Auto Deutschland GmbH,
- STEB Stadtentwässerungsbetriebe Köln AÖR,
- Steyler Privatbank GmbH,
- Vodafone D2 GmbH,
- Volkswagen AG



TANGRAM – Consulting
Training und Beratung

Anwenderberichte:

Ihr Erfolg aus der Zusammenarbeit mit Tangram-Consulting:

"Wir arbeiten seit über 6 Jahren mit dem Unternehmen Tangram-Consulting zusammen. Die Kommunikation im Unternehmen und das Führungsverhalten hat sich seit dieser Zeit merklich zum Positiven verändert. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter geben bzgl. der Aktivitäten von Tangram-Consulting ausschließlich positives Feedback. Durch die Maßnahmen mit Tangram-Consulting haben wir die Effektivität in dem Zusammenspiel der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter stetig erhöhen können. Dies hat sich messbar positiv auf den Unternehmenserfolg ausgewirkt."

Andreas Hoffström, Geschäftsführer
kommit Gesellschaft für Informationstechnik mbH Köln

"Die Teilnehmer erlernen in dem Seminar sehr logische und einfach anzuwendende Methoden und sie sind motiviert, diese direkt am nächsten Arbeitstag anzuwenden."

Rolf Grünsteidl, Senior Consultant Vertriebstraining
Vodafone D2 GmbH Zentrale Düsseldorf

"Ich habe selbst an einem Tangram-Seminar teilgenommen um mir ein Bild von der Anwendbarkeit der vermittelten Methoden zu machen. Das Seminar ist äußerst aufschlussreich und behandelt das sensible Thema Verhalten in einem vollkommen angemessenen Rahmen. Alle Teilnehmer hatten einen hohen Nutzen."

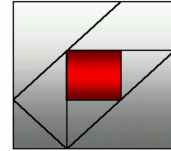
Andrea Hinz, CPE Leitung Personalentwicklung
RWE Konzern RWE AG Essen

"Wir haben Herrn Chrobok als einen zuverlässigen und kompetenten Trainer und Berater kennen gelernt und haben ihn seit 2002 zur internen Optimierung beauftragt. Aus allen Projekten, die wir mit Herrn Chrobok realisiert haben, konnten wir einen hohen wirtschaftlichen Nutzen erzielen."

Brigitte Palmer, Inside Sales Manager
General Electric GE Capital & GECMS Neuss

"Seminar klasse -Trainer klasse - Inhalt klasse- mehr davon! Die Mitarbeiter sind so motiviert, dass sie sich bereits auf das Folgeseminar freuen. Aufgrund der positiven Resonanz werden wir alle Mitarbeiter im Vertrieb und Kundenkontakt in dem dreistufigen Seminarconcept von Herrn Chrobok trainieren lassen. Weiter so!"

Helmut Lennartz, Geschäftsführer und Centerleiter Autohausgruppe Gottfried Schultz
VW / Audi / Seat



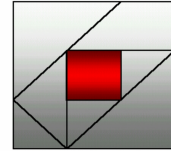
TANGRAM – Consulting
Training und Beratung

"Auch wenn ich Herrn Chrobok noch nicht selbst in einem Seminar erlebt habe, waren meine Gespräche mit ihm bereits sehr informativ. Eine Einladung zu einem "fotogenen Training" von ihm sollten Sie auf jeden Fall annehmen."

**Marco Ripanti, Geschäftsführer Marketing & Vertrieb
Die Bildungsgruppe**

"Die Mitarbeiter beschreiben deutliche Änderungen in der Zusammenarbeit mit den Führungskräften und erleben eine höhere Motivation bei der Erledigung ihrer Aufgaben. Diese Verbesserung der Mitarbeiter-Zufriedenheit hat sich auch signifikant durch eine Vorgesetztenbewertung gezeigt, die wir vor und nach den Trainingsmaßnahmen durchgeführt haben."

**Uwe Dmoch, Leiter Konzern IT / Group CIO
Alba Group / Interseroh Management GmbH**



Impressum

Tangram-Consulting, Training und Beratung

An den Rheinauen 73

51371 Leverkusen

Fon: +49 (0)2173 - 16 99 139

Mail: info at tangram-consulting.de

Inhaber:

Dipl.-Kfm. Ulli Chrobok

Nutzung der Homepage:

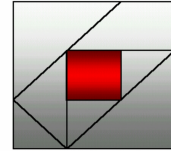
A. Der widerrechtliche Gebrauch der Bilder auf dieser Homepage kann Urheberrechte, Markenrechte, Persönlichkeits- oder Publizitätsrechte und gesetzliche Wiedergabevorschriften und -bestimmungen verletzen.

B. Diese Website enthält eventuell Links zu externen Websites. Der Besuch dieser Websites geschieht auf Risiko des Besuchers. Wir übernehmen keine Haftung für die Inhalte externer Links. Für den Inhalt der verlinkten Seiten sind ausschließlich deren Betreiber verantwortlich.

C. Die auf dieser Homepage gezeigten Schutzmarken stellen geistiges Eigentum der jeweiligen Eigentümer dar. Ohne schriftliche Vereinbarung werden von Tangram-Consulting oder Dritten, deren geistiges Eigentum auf der Homepage angezeigt wird, an Inhalten der Website keinerlei Rechte gewährt. Die Benutzung der auf der Homepage angezeigten Schutzmarken oder sonstiger Inhalte zu anderen, als in den vorgenannten Bedingungen genannten Zwecken, ist untersagt.

D. Wir halten die Inhalte nach besten Kräften auf dem jeweils aktuellen Stand, übernehmen jedoch keine Haftung für die Richtigkeit der bereitgestellten Informationen. Es werden daher keine Zusicherungen abgegeben und keinerlei Gewährleistung und Haftung für die Richtigkeit der bereitgestellten Informationen übernommen.

E. Tangram-Consulting behält sich jederzeit das Recht vor, diese vorliegenden Bedingungen zu aktualisieren oder zu ändern. Der Besucher ist an die jeweils gültige und aktuelle Fassung gebunden. Wir empfehlen daher in regelmäßigen Abständen diese Seite aufrufen.



TANGRAM – Consulting
Training und Beratung

F. Der Zugang zu passwortgeschützten oder anderweitig gesicherten Bereichen ist ausschließlich für autorisierte Anwender erlaubt. Wir behalten uns rechtlich Schritte gegen Personen vor, die ohne ausdrückliche Erlaubnis versuchen, sich Zugang zu diesen Bereichen zu verschaffen.

Copyright-Informationen

Das Material auf unserer Homepage ist durch Tangram-Consulting urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte vorbehalten.

Die nachstehenden Bedingungen sowie andere für das Internet oder das World Wide Web bestehenden Gesetze oder Bestimmungen gelten für alle Benutzer und Besucher dieser Website. Sie dürfen keine Inhalte der Website ohne schriftliche Genehmigung von Tangram-Consulting für öffentliche oder gewerbliche Zwecke vertreiben, verändern, übertragen, neu bereitstellen oder anderweitig benutzen.

Ihr Zugriff auf die Homepage und deren Benutzung unterliegen den oben genannten Bedingungen und den geltenden Gesetzen. Durch den Zugriff und Ihren Besuch der Homepage akzeptieren Sie ohne Einschränkung oder Vorbehalt die Bedingungen und erkennen an, dass sonstige Vereinbarungen zwischen Ihnen und Tangram-Consulting bezüglich des Gegenstands dadurch ersetzt werden.