

**Leistungsstruktur:**

- 1 Geschäftsführer angestellt
- 1 Gesellschafter

**Antrag auf Coaching:**

1. Neukundengewinnung – Strategie und Umsetzung
2. Controlling
3. Mitarbeitermotivation

**Ziele:**

- Erhöhung der Umsätze im Servicebereich auf Grundlage eines überarbeiteten Stundenverrechnungssatzes sowie geführte Personalgespräche und konkrete Zielvereinbarungen je Mitarbeiter.

**Durchgeführte Arbeiten:**

1. Auswahl/Training eines Vertriebsmitarbeiters
2. Erarbeitung eines innerbetrieblichen Controllingsystems
3. Führung von Mitarbeitergesprächen
4. Erarbeitung von Zielvereinbarungen

**Zeitraum:**

2005 - 2008

**Ergebnisse:**

Durch erzielte Umsatzentwicklung auf mehr als 25 % konnten 4 neue Arbeitsplätze geschaffen werden. Alle Mitarbeiter identifizieren sich voll mit dem Unternehmen.