

Interaktive Lernmedien - mehr Effektivität in der Personalentwicklung!

Das Kernziel eines Unternehmens ist es, profitabel zu arbeiten. Ohne einen entsprechenden Profit gibt es keinen Bestand der Firma bzw. der Arbeitsplätze und auch keinen langfristigen Nutzen für die Kunden.

Die heutige Situation gestaltet sich dabei so, dass überall Produkte und Dienstleistungen immer ausgefeilter werden, Spitzenqualität und optimales Preis-/Leistungsverhältnis eine Mindestanforderung darstellen und auch über absolute Kundenorientierung und eine zertifizierte Organisation nicht automatisch ein Profitwachstum erreicht werden kann. Was macht also den Unterschied in der heutigen Zeit?

Noch vor einigen Jahren ließe sich eine klassische Firma so skizzieren:

Die Geschicke eines Unternehmens wurden überwiegend durch das Management bestimmt. Produkte und Dienstleistungen waren oft am Kunden vorbei geplant und realisiert.

Er kaufte überwiegend "von der Stange" und hatte wenig Einfluss auf neue, individuelle Entwicklungen. Er wählte halt aus dem Sortiment. Die Macht lag hierbei eher auf der Unternehmens- als auf der Kundenseite. Heute ist unsere Pyramide völlig auf den Kopf gestellt! Kunden sind heute mehr denn je die "heimlichen Manager" der Firmen. Der heiße Draht zu ihnen ist unglaublich wichtig. Sie mit einzubeziehen, maßgeschneiderte individuelle Lösungen anzubieten, verlangt mehr denn je die volle "Personal Power"!

Dies trifft sowohl zu für den Sales Bereich, in der Kommunikation mit den Kunden, als auch für das Management, im Umgang mit den Mitarbeitern.

(...) Christoph Niederberger

