

Unternehmenspräsentation: Erzielung von RESULTATEN!



Winner/s Edge (Schweiz) AG

Wettingen / Köln / Mailand

Tel.: +41 (0)56 437 16 62;

www.winners-edge.ch - winners@winners-edge.ch

Winner/s Edge – die Resulter[®]-Company

„Winner's Edge“ bedeutet im Sport: **„Der Vorsprung des Siegers“**.

Die Firma Winner/s Edge gilt als renommierte Unternehmensberatung mit den Schwerpunkten Strategie, Führung, Verkauf, Change-Management und verpflichtet sich konsequent dem Grundsatz:

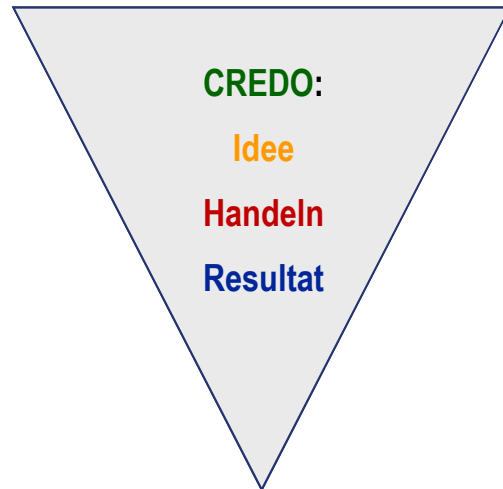


Resultate durch Vorsprung:

Idee => Handeln => Ergebnis

**Wir unterstützen unsere Kunden dabei,
ihren besonderen „Winning Edge“ zu finden und umzusetzen.**

Das Resulter[®]-Credo



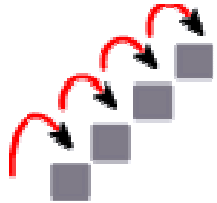
Winner/s Edge ist 20 Jahre jung, wird von 12 internationalen Gesellschaftern geführt und verbindet mehr als 50 Resulter[®] zu einem schlagfertigen Leistungsteam.

Winner/s Edge setzt Resulter[®] ein, welche die Idee „Resulting“ via Erfahrung transportieren - keine Berater mit klugen, konzeptionellen Problembeschreibungen - keine Trainer mit dem Glück des Tagesapplaus' - keine Coaches die Ihnen vormachen, dass die Aufträge kommen, wenn die Prozesse laufen.

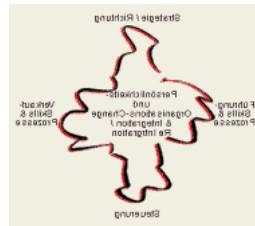
Bei Winner/s Edge sind Resulter[®] zielorientiert denkende und handelnde Akteure; keine einseitigen Berater, Trainer, Coaches.

Für uns zählt nur eins ... das Resultat! Dafür können Sie Resulter[®] einsetzen, Persönlichkeiten, welche mehr als 20 Jahre Führungs-Erfahrung repräsentieren.

Unsere Resulting[®]-Ansätze



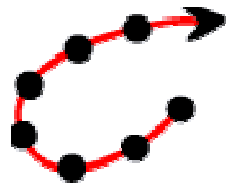
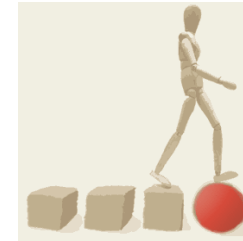
Führungssysteme/ Leadership-Programme



Strategie-Umsetzung

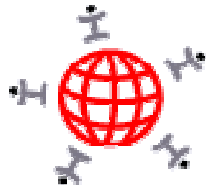
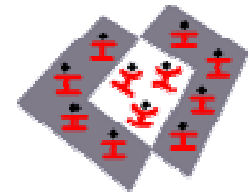
Kreativer Verkauf/Vertrieb

Veränderungsprozesse



Lebensqualität und Gesundheits-Management

Unternehmenszusammenführungen und -Fusionen



Kundenorientierung und Kundendienst

Prozessmanagement



Kompetenz-Entwicklung / Coaching zur Resultaterzielung

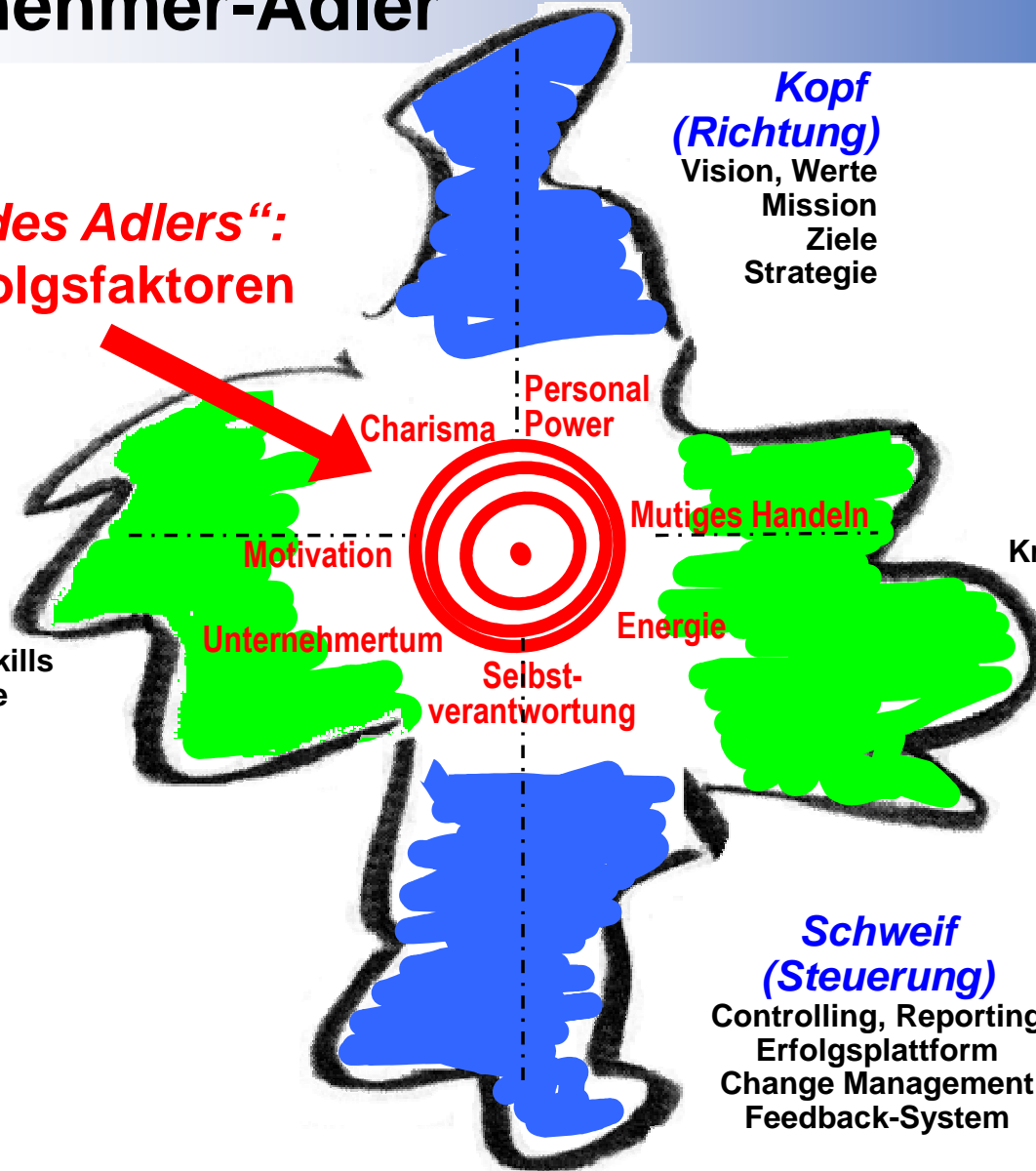
Persönlichkeits-Analysen & Kompetenz-Modelle



Der Unternehmer-Adler

**„Das Herz des Adlers“:
Mentale Erfolgsfaktoren**

**Flügel
(Kraft)**
Organisation
Führungs-
Kultur
Prozesse
Management-Skills
Kunden-Service

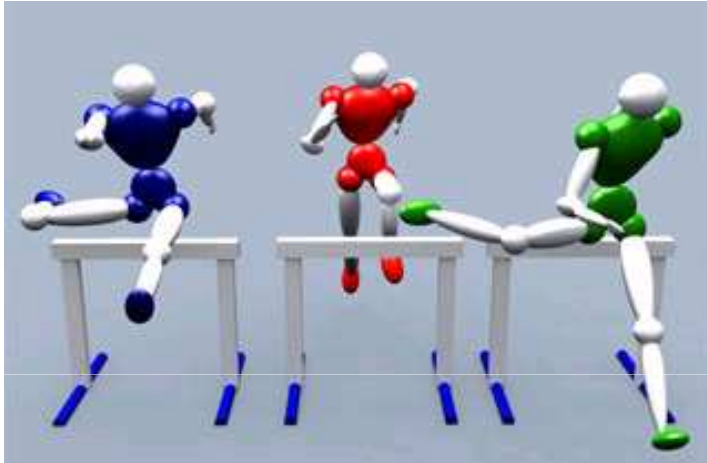


**Kopf
(Richtung)**
Vision, Werte
Mission
Ziele
Strategie

**Flügel
(Schnelligkeit)**
Verkäufer-Skills
Kreative Kontaktformen
Marktbearbeitung
Präsentation
Kommunikation

**Schweif
(Steuerung)**
Controlling, Reporting
Erfolgsplattform
Change Management
Feedback-System

Umsetzung: Resulting®-Programme



1. Der erste Schritt, die **Initiierung**, erarbeitet den „MOR“ (Moment of Result), den kreativen Hebel. Es werden die Erfolgsfaktoren erarbeitet, die als Mix das gesetzte Resultat erreichen. Dieser Mix wird monatlich qualitativ wie quantitativ mit den Leistungsträgern erarbeitet, committet und initiiert. Es wird sichergestellt, dass alle „Points of Difference“ bestmöglich eingearbeitet werden.
2. Der zweite Schritt, die **Umsetzung**, aktiviert besonders die „Resulter®-Fähigkeit“. Letztlich entscheidet das Ergebnis. Resulter® integrieren Berater-/ Trainer-/ Coaching-Fähigkeiten und gehen aus bekannten Gründen weit darüber hinaus. Die Arbeitsschritte der Resulter® werden über Mentoringeinheiten zeitlich dargestellt, in der Regel ergebnisorientiert.
3. Der dritte Schritt, das **Resultat**, ist der monatliche Erfolgsnachweis mit dem Special-Instrument „Red to Green“. Pro Monat wird exakt geprüft, ob die qualitativen wie quantitativen Ziele der Leistungsträger eingetreten sind. Wenn ja grün, wenn nein rot! Gelb als „Rausrede“-Farbton gibt es nicht. Oft werden die Monats-Resultate auf grossen Charts nach Leistungsträgern differenziert offen dargestellt und kommuniziert.

	(A) Initiieren 1. Schritt	(B) Umsetzen 2. Schritt	(C) Resultate 3. Schritt
Ziel			
Weg			
Zeit			

Schematische Darstellung

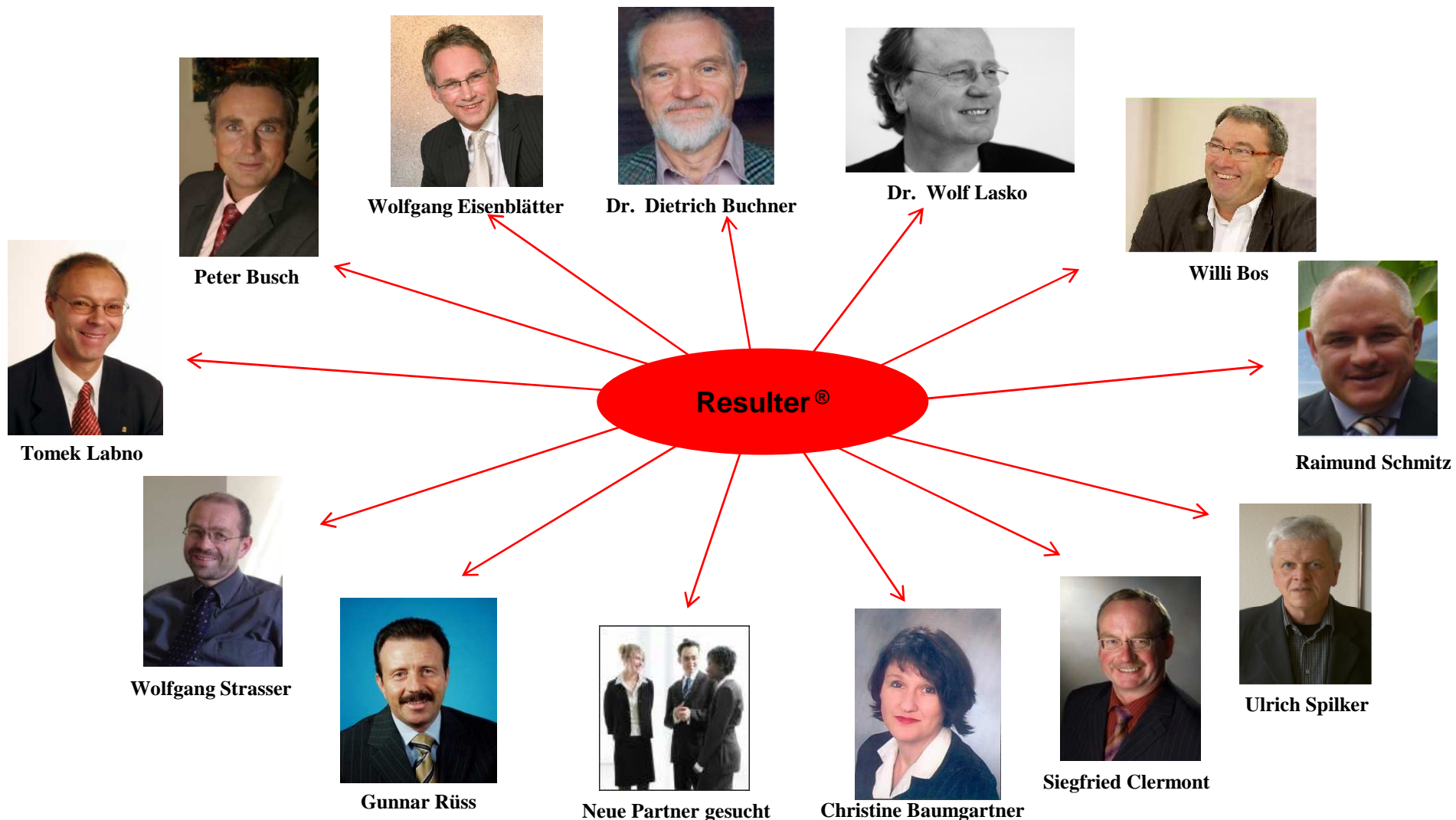
Der kleine Unterschied ...

**Wissen und Weiterbildung ist sehr wichtig,
aber die messbare Anwendung des Wissens und Praxis-
Erfahrung, macht den nachhaltigen Erfolg aus!**



Resulter-Team Winner/s Edge

Nutzen Sie die Expertise von erfahrenen Winner/s Edge Experten



Einige unserer Referenzen



Unsere Publikationen

Strategie + Leadership



Konzepte für Vorsprung
Buchner / Lasko, 1999
(Neuaufgabe)



Change Power
Buchner / Hofmann/Magnus, 2001



Prozess-Power
Buchner / Hofmann/Magnus, 1999



Vision und Wandel
Dietrich Buchner, 1995



Der Mensch im Merger
Dietrich Buchner, 2002



Führen und Coachen
Buchner / Schmelzer, 2003

Kundenmanagement + Service



Stammkunden profitabel managen
Lasko / Busch, 2003
(Neuaufgabe)



Service-Exzellenz
Dietrich Buchner, 1998



Erfolgreich verkaufen im Handel
Lasko / Busch, 2007



Mehr Kundennähe
Dietrich Buchner, 1998



Motivation und Begeisterung
Wolf W. Lasko, 2008



Zehnkampf-Power für Manager
Lasko / Busemann / Busch, 2005

Strategie + Verkauf



Professionelle Neukundengewinnung
Wolf W. Lasko, 2003



Strategie Umsetzung Profit
Lasko / Busch, 2007



Akquisition - Auftrag - Profit
Lasko / Busch, 2002



Strategische Verhandlungsvorbereitung
Schmitz / Spilker / Schmelzer, 2006



Resulting - Projektziel erreicht
Lasko / Busch, 2003



Dream Teams
Wolf W. Lasko, 1996

Empowerment



Personal Power
Wolf W. Lasko, 2008



Charisma
Wolf W. Lasko, 2008



Teamcoaching
Dietrich Buchner, 1995



Manager Coaching
Dietrich Buchner, 1993



Magie des Erfolgs
Wolf W. Lasko / F.Frenzel, 1996



Outdoor-Training
Dietrich Buchner, 1996

Das Vermögen Ihres Unternehmens ist das,
was Ihre Mitarbeiter „vermögen“!

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!



*Wir freuen uns auf die
Zusammenarbeit mit
Ihnen!*

Winner/s Edge (Schweiz) AG

Postfach 435, 5430 Wettingen 1

Tel.: +41 (0)56 437 16 62; Fax: +41 (0)56 427 48 87

www.winners-edge.ch - winners@winners-edge.ch

