

Formel Eins statt Linienbus: Mandat-Telekonferenzen zum Unternehmenswachstum starten ins fünfte Jahr

Dortmund, 16. Januar 2013

Ob ein Unternehmen ein Formel-Eins-Renner oder eher ein Linienbus ist, zeigt sich auch an dessen Wachstumsplänen. Wie ein fachgerechtes Tuning das Unternehmenswachstum fördern kann, steht 2013 im Fokus der Telekonferenzen der Dortmunder Mandat Managementberatung.

An neun Terminen – startend am 18. Februar 2013 – schaltet Geschäftsführer Prof. Dr. Guido Quelle live am Telefon die Start-Ampeln auf Grün. In komprimierten 30 Minuten öffnet Quelle seinen mehr als 20-jährigen Erfahrungsschatz rund um das Unternehmenswachstum. Mehr als 220 Teilnehmer sind bereits akkreditiert.

Neun Mal in den Wachstumsgang schalten

Die Impulsvorträge richten sich an Unternehmer, Vorstände, Geschäftsführer und seniorige Führungskräfte:

1. **„Der Start:** Wie eine wirkungsvolle Wachstumsstrategie aufgebaut ist – und wie Sie dafür Sorge tragen, dass sie auch realisiert wird“ am 18. Februar 2013
2. **„Der Motor:** Eine leistungsstarke Marke bringt Ihren Wachstumsprozess deutlich voran“ am 18. März 2013
3. **„Die Fahrer:** So muss erfolgreiche Wachstumsführung heute aussehen“ am 15. April 2013
4. **„Die Straße:** Mit pfeilschnellen Unternehmensprozessen beschleunigen Sie Ihr Wachstum“ am 13. Mai 2013
5. **„Die Regeln:** Welche Übereinkünfte zur Zusammenarbeit das profitable Wachstum fördern – und welche nicht“ am 17. Juni 2013
6. **„Das Cockpit:** Mit welchen Instrumenten Sie Ihr Unternehmen Richtung Wachstum steuern“ am 15. Juli 2013
7. **„Die Zuschauer:** Über den Erfolg Ihres Wachstumsplans entscheiden die Kunden“ am 19. August 2013
8. **„Die Zwischenzeit:** So binden Sie Ihre Kunden über den Service in ein Wachstumsnetzwerk ein“ am 28. Oktober 2013
9. **„Die nächste Saison:** Stillstand ist Rückschritt – wie Sie die kommende Wachstumsphase vorbereiten“ am 25. November 2013

Live-Übertragung am Telefon und zum Nachhören als MP3

Seit dem Start in 2009 bilden die Mandat-Telekonferenzen ein in Deutschland einzigartiges Format, schnell auf praxiserprobtes Know-how rund um das Thema Unternehmenswachstum zuzugreifen. Der Live-Zugang zu einer Telekonferenz erfolgt von jedem beliebigen Telefon über das Festnetz mit Hilfe eines Pin-Codes.

Die Nutzer schätzen auch den Service einer MP3-Aufzeichnung, weiß Guido Quelle. Martin Gierse, Geschäftsführer des Deutschen Kinderhospizvereins, beispielsweise stimmt sich auf dem Weg zu Terminen mit dem thematisch passenden Telko-Mitschnitt ein: „Das gibt mir oft ‚Schub‘ und unterstützt mich in der Logik und Klarheit meiner Argumentationslinie bei Führungsgesprächen.“

Weitere Informationen zu den Telekonferenzen, zu Terminen und Konditionen:
www.mandat.de/de/menu/produkte/telekonferenzen

Abdruck/Verwendung frei. Foto Prof. Dr. Guido Quelle (© Mandat Managementberatung) unter
www.mandat.de/de/menu/presse-raum/photos-und-downloads/fotos-prof-dr-guido-quelle

Prof. Dr. Guido Quelle ist seit mehr als 20 Jahren Unternehmer. Als Berater, Autor, Redner und Experte für profitables Wachstum unterstützt er aktive Unternehmenslenker dabei, ihre Unternehmen auf nachhaltiges Wachstum zu trimmen. Sein aktuelles Buch „Profitabel wachsen – Wie Sie interne Bremsen lösen und Ihrem Unternehmen neuen Schub geben“ erschien 2011 bei Gabler, die englische Fassung Ende 2012 bei Springer. Quelle ist als erster Europäer Mitglied der Million Dollar Consultant® Hall of Fame und seit 2010 Honorarprofessor an der Hochschule für Logistik und Wirtschaft, Hamm.

Die Mandat Managementberatung GmbH, Dortmund, unterstützt ihre Klienten seit über 20 Jahren dabei, profitabel zu wachsen. Zu den mehr als 120 deutschen und multinationalen Klienten gehören ANZAG, Deutsche Post, DHL, Hornbach, Mercedes-Benz, Volkswagen oder die Erasmus Universität Rotterdam sowie zahlreiche mittelständische Unternehmen.

Pressekontakt:

Mandat Managementberatung GmbH
Prof. Dr. Guido Quelle
Emil-Figge-Straße 80
D-44227 Dortmund

Tel: +49 231 9742390
Fax: +49 231 9742389
guido.quelle@mandat.de
www.mandat.de