MARKUS SCHWARTZ DIE.MA

CONSULTING·COACHING·TRAINING·PEOPLE·MARKETING

Entwicklung und Umsetzung effizienter Marketing-strategien und Unternehmenskommunikations-lösungen durch intelligenten Kommunikationswege-Mix!

# MARKUS SCHWARTZ

Privat bin ich seit Mai 1988 mit Susanna Schwartz verheiratet, unsere beiden Töchter Julia und Katharina wurden im Mai 1992 bzw. im Mai 1995 geboren. Unser Lebensmittelpunkt liegt in Schwabach in Mittelfranken, von wo aus ich auch arbeite.

## Vita

Meine Person, Jahrgang 1967.
Nach einer kaufmännischen Berufsausbildung und einem Studium der Betriebswirtschaftslehre mit den Schwerpunkten Absatzwirtschaft und Marketing (Verhalten und Kommunikation), sammelte ich seit 1989 in verschiedenen Unternehmen aus Industrie, Handel und Dienstleistung Erfahrungen in beratender und in führender Funktion im Projektmanagement mit Profit-Center-Verantwortung. Eine mehrjährige hauptberufliche Tätigkeit als kaufmännischer Ausbilder und Trainer an einem renommierten Bildungsinstitut, inklusive diverser Weiterbildungen, weckte meine Leidenschaft zum Trainer-Beruf. Auch heute noch unterrichte ich als freiberuflicher Dozent und Trainer an verschiedenen Bildungseinrichtungen.
Meine Berufung zum Beruf machte ich letztlich im April 2005. Seit dem bin ich als selbstständiger Managementtrainer -und Consultant aktiv.

## Mein Credo

Ihr Unternehmen wird in erster Linie, neben einer Vielzahl werblicher und marketingorientierter Maßnahmen, ganz wesentlich durch das Verhalten Ihrer wichtigsten Unternehmensbausteine – Ihrer Mitarbeiter – definiert und wahrgenommen, stimmige Prozesse unterstützen sie dabei!
Sie alle in ihren unterschiedlichsten Funktionen und Aufgabengebieten sind „die Visitenkarte“ Ihres Unternehmens!

## Mein Spezialgebiet

Entwicklung und Umsetzung effizienter Marketingstrategien und Unternehmenskommunikationslösungen durch intelligenten Kommunikationswege-Mix! Kommunikationsmodelle für Unternehmen als Ganzes sind dabei genauso wichtig, wie die Mitarbeiterkommunikation im Einzelnen in ihrer individuellen Ausprägung und Qualität!

## Im Fokus der Betrachtung

Zentraler Erfolgsgarant ist immer der Mensch. Ihn zu qualifizieren ist die oberste Prämisse und sollte Ihr Anspruch an mich sein. Denn nur zufriedene, geachtete und top-motivierte Mitarbeiter/innen sichern den langfristigen Unternehmenserfolg!

DIE.MA MARKETING

# Prinzipien

- Vertrauen schaffen
- Aus dem Blickwinkel des Unternehmens
- Maßgeschneidert arbeiten
- Nicht verzetteln
- Flexibilität statt Statik
- Begleiten und motivieren
- Zwischenerfolge feiern und manifestieren
- Geduld üben und Nachhaltigkeit leben

# Identität

### Erfolge planen

Geschäftserfolge stellen sich immer dann ein, wenn man weiß was man konkret erreichen will, welche Wege dazu beschritten werden müssen, wie andere dabei behilflich sein können, welche Grundlagen dafür geschaffen werden müssen, welche Abläufe berücksichtigt werden müssen und wie das Ganze optimal vermarktet werden kann.

### Instrumente perfekt abstimmen

Geschäftserfolge lassen sich immer dann erreichen, wenn Prozesse, Methoden und Vertriebsintrumente intelligent vernetzt und perfekt aufeinander abgestimmt sind.

DIE.MA MARKETING

### Mitarbeiter perfekt entwickeln

Geschäftserfolge werden dann erzielt, wenn die Mitarbeiter des Unternehmens professionell und qualifiziert in Erscheinung treten. Das Verhalten des einzelnen Mitarbeiters ist dabei genauso bedeutsam, wie das Team als Ganzes.

### Nachhaltigkeit leben

Geschäftserfolge werden nicht von heute auf morgen erzielt. Erfolge leben von Erfahrungen und Lernprozessen.

# Projektorientierung

## Sie wünschen eine komplette Projektlösung?

Der „ideale Projektverlauf“ zeigt Ihnen auf, welche Detailschritte Sie in welchem prozentualen Anteilsverhältnis selbstverständlich erwarten dürfen!

**Beratung und Entwicklung**
Consulting: ca. 35–40%

**Qualifizierung – Umsetzung und Begleitung**
Training und Coaching: ca. 45–50%

**Controlling**
Coaching und Nachtraining: ca. 10–15%

# Detailorientierung

## Sie wünschen eine Detaillösung?

Selbstverständlich können Sie Beratungsleistungen, Trainings- und Coachingmaßnahmen oder Marketingleistungen unabhängig voneinander buchen!

SERVICE

# Consulting

Analyse, Definition und strategische Weiterentwicklung zielmarktspezifischer Unternehmenskommunikationslösungen.

Sie wünschen eine individuelle Marketingstrategie zur Bearbeitung Ihres Zielmarktes?

Sie sind auf der Suche nach einem geeigneten Partner an Ihrer Seite, der Ihnen bei dieser komplexen Aufgabenstellung beratend, unterstützend und motivierend zur Seite steht?

**So gehen wir gemeinsam vor!**

### Briefinggespräch

Wir formulieren Ihre Wünsche und Ziele! Im weiteren Verlauf reflektieren wir Ihre derzeitige Vorgehensweise und konzentrieren uns dabei insbesondere auf die Bereiche, die nach derzeitigem Stand Schwachstellen aufweisen und entwickeln dazu erste Lösungsansätze!

SERVICE

## Workshops

Wir steigen „step by step“ tiefer ins Thema ein und konkretisieren gemeinsame Ideen und erarbeiten Detaillösungen!
Zentraler Ansatz dabei ist immer, dass:

- die Philosphie Ihres Hauses herausgearbeitet wird,
- die Bedingungen und Besonderheiten Ihrer Branche verdeutlicht werden,
- die Bedürfnisse und Anforderungen Ihrer Kunden im Vordergrund stehen,
- die Bedürfnisse und Besonderheiten Ihres Zielmarktes berücksichtigt werden,
- sämtliche Kommunikationskanäle aufgezeigt werden,
- das Kommunikationsverhalten Ihrer Mitarbeiter analysiert und definiert wird,
- alle prozessrelevanten Schritte diskutiert werden!

## Neue Strategie

Aus den Ergebnissen der Workshops leiten wir Ihre neue Marktkommunikationsstrategie ab und entwickeln daraus Ihr neues „maßgeschneidertes“ Konzept, das schrittweise umgesetzt wird!

# Coachings

## Prozess-, verhaltens- und vertriebsorientierte Einzelunterstützung für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Der Markt verändert sich und mit ihm auch Ihr Unternehmen? Sie haben dabei das Gefühl, dass Teile Ihrer Mitarbeiter und gegebenenfalls Sie selbst durch ihr derzeitiges Verhalten diesem Wandel nicht mehr gerecht werden. Sie sind auf der Suche nach einem Coach, der Ihnen bei der Lösung dieses Umstands behilflich ist? Sie haben eine neue Unternehmensstrategie entwickelt?

Neue Strategien erfordern meist verändertes Verhalten auf allen Ebenen. Gewohnte Verhaltensmuster „über Bord zu werfen“ oder anzupassen ist nicht immer leicht. Hinzu kommt, dass neue Verhaltenweisen zunächst mit einem hohen Maß an Verunsicherung einhergehen. Rücksprachen und Unterstützung sind notwendig, um Fehlverhalten auszuschließen. Daher empfielt es sich insbesondere im Rahmen der Einführungsphase neutrale Hilfestellung von Außen in Anspruch zu nehmen, um möglichst schnell gewohnte Professionalität und Sicherheit in der täglichen Arbeit, speziell im Umgang mit Kunden, zurückzugewinnen!

Prozesscoachings, Verhaltenscoachings und Sales-Coachings bieten die entsprechende Lösung! Welches Coaching an welcher Stelle das Richtige ist, lässt sich am besten im persönlichen Gepräch klären!

# Trainings

Personalentwicklungskonzepte und Seminare zur qualitativen Weiterentwicklung von Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Ihr Wunsch ist es, Ihre Mitarbeiter gezielt zu qualifizieren? Eine gute Entscheidung – Sie investieren in die Zukunft Ihres Unternehmens und in Ihre eigene Zukunft! Richtiges Verhalten in der Kommunikation, in der Organisation, in der Führung, im Vertrieb und Service sind die „ERFOLGSGARANTEN“ schlechthin für Ihr positves Unternehmensmarketing!

# Seminarmodule

Die Seminarmodule helfen Ihnen dabei professioneller und besser zu werden. Sie selbst bestimmen, welche Inhalte für Sie interessant sind. Ihr Seminar wird dann auf Ihren Bedarf hin „maßgeschneidert“ und individuell erstellt!

- Mitarbeiterführung und Führungsnachwuchstraining
- Selbstmanagement
- Organisations- und Zeitmanagement
- Kommunikation beim Kunden und am Telefon
- Vertrieb und Service

# Vorträge

Öffentlichkeitswirksame Vorträge zu verschiedenen Themen rund ums Unternehmensmarketing auf firmeninternen und firmenexternen Veranstaltungen und Messen.

Sie sind auf der Suche nach einem Hauptredner für einen speziellen Anlass? Alle Detailthemen der Trainingmodule können selbstverständlich auch so zusammengestellt werden, dass sie in Form eines Vortrags abgehalten werden!

# People

Personalmanagement durch Stellenprofiling, Personalprofiling, Personalrekrutierung und Personalqualifizierung zur Neu- oder Nachbesetzung vakanter Stellen im Unternehmen.

- Sie sind auf der Suche nach neuen Mitarbeitern?
- Aufgrund Ihres Unternehmenswachstums schaffen Sie neue Stellen?
- Durch Ihre neue strategische Ausrichtung verändern sich Abläufe in Ihrem Unternehmen?
- Neue Stellenprofile bilden sich heraus und somit auch der Bedarf an neuen Mitarbeitern?
- Wegen Mitarbeiterfluktuation müssen eine oder mehrere Stellen neu besetzt werden?
- Ihr Wunsch ist es, einen neutralen Fachmann an Ihrer Seite zu haben, der Sie dabei unterstützt?

Den richtigen Mitarbeiter zu rekrutieren ist von eminenter Wichtigkeit, denn „eine bessere Visitenkarte in der positiven Außendarstellung Ihres Unternehmens gibt es nicht!“

# Marketing

Management und Steuerung öffentlichkeitswirksamer Marketing-projekte durch verkaufsfördernde- und vertriebsunterstützende Maßnahmen, Eventmarketing und Öffentlichkeitsarbeit.

- Sie möchten den visuellen Auftritt Ihres Unternehmen neu überarbeiten?
- Sie möchten, dass Ihr Unternehmen „werbewirksamer“ auftritt?
- Sie sind von Ihrem eigenen Internetauftritt nicht wirklich überzeugt?
- Sie denken darüber nach, die Vertriebsaktivitäten Ihres Unternehmens durch verkaufsfördernde Maßnahmen oder spezielle Veranstaltungen zu unterstützen?
- Sie benötigen einen Manager, der Ihnen dabei aktiv behilflich ist?

**„Tue Gutes und rede darüber“**

In Zeiten des verstärkten Verdrängungswettbewerbs ist es wichtiger denn je ein positives Unternehmensimage aufzubauen und zu pflegen, um wettbewerbsfähig zu bleiben.
Nutzen Sie die Vielfältigkeit der Marketingmaßnahmen und Kommunikationskanäle, die Ihnen dabei zur Verfügung stehen! Ihre Kunden werden es Ihnen danken, sie möchten nämlich nicht nur Gutes einkaufen, sondern beim Guten einkaufen!

Denken Sie mal darüber nach und lassen Sie uns darüber reden!

MARKUS SCHWARTZ DIE.MA

CONSULTING · COACHING · TRAINING · PEOPLE · MARKETING

Ich freue mich, wenn Sie
Kontakt zu mir aufnehmen.

**Markus Schwartz**
Rittersbacher Straße 46a • 91126 Schwabach
Tel.: 09122 8739-18 • Fax: 09122 8739-20 • Mobil: 0177 8873918
m.schwartz@diema-marketing.de • www.diema-marketing.de