

memco

MEMPEL

MANAGEMENT CONSULTING



Dipl.-Wirtschaftsingenieur
Günter Mempel

Burgunderstrasse 20
D-64668 Rimbach

Tel.: +49-6253-99 05 77

Fax: +49-6253-99 05 79

Mail: info@memco.de

<http://www.memco.de>

MEMCO Mempel Management Consulting bietet umsetzungsnahe Beratung und Management-Entwicklung für Industrie-, Handels- und Dienstleistungsfirmen an. Ziel ist, die Wettbewerbsposition der Klienten durch Formulierung und Umsetzung zukunfts-fähiger Geschäfts- und Organisationsstrategien zu stärken, Managementprozesse effektiver und effizienter zu machen und Mitarbeiterfähigkeiten zu entwickeln.

Wir verstehen Management-Beratung als Symbiose von Fach- und Prozessberatung: Bereitstellung von Fach-Expertise, Organisation von Veränderungsprozessen und Training.

Unsere Leistungsfelder sind:

GESCHÄFTSSTRATEGIE UND STRATEGISCHES MARKETING

Fortschreibung von Unternehmens- und Geschäftsstrategien:

- Strategie-Audits
- Marktstruktur-Analysen
- Formulierung von Wettbewerbsvorteilsstrategien
- Strategie-Workshops
- Steuerung von Strategie-Projekten
- Strategisches Controlling
- Anbahnung und Realisierung von Diversifikationen und Kooperationen.

MARKETING UND VERTRIEB

Konzepte und Prozesse zur Stärkung der Marktbearbeitung und für mehr Vertriebs Erfolg:

- Marketing/Vertriebsaudits
- Erarbeitung von Marketing- und Vertriebsstrategien
- Ausrichtung und Steuerung kundenorientierter Prozesse
- Leistungssteigerung in Vertrieb und Auftragsabwicklung.

KEY ACCOUNT MANAGEMENT

Zielorientiertes Schlüsselkunden-Management:

- Realisierung Kundenpotentiale
- Aufbau/Optimierung des Kundensteuerungs-Prozesses
- Entwicklung Kundenkonzepte
- Key Account Trainings.

INNOVATION UND F+E

Verbesserungen für die Leistungs- und Produktentwicklung:

- Workshops für Produktideen
- Technologie-Strategien
- Entwicklungsportfolios
- Entwicklungsbeschleunigung
- Entwicklungskooperation
- Time-To-Market-Prozesse.

PROJEKTMANAGEMENT

Unternehmerisches Projektmanagement für technisch-organisatorische Projekte (IT, Technologie-Einführung), Produktentwicklung, Projektgeschäft, strategische Projekte.

Dazu gestalten wir:

- Projektmanagement-Audits
- Projektmanagement-Leitfäden
- Multi-Projektmanagement, Kapazitätssteuerung
- Internationale und interkulturelle Projektarbeit
- Projekt-Planung/Steuerung
- Einbindung externer Partner
- Projektplanungs-Workshops
- Projektmanagement-Seminare
- Projektleiter-Seminare
- Projekt-Coaching-Programme
- Trainings für Projektteams.

PRODUKTMANAGEMENT

Systematisierung von Markterkundung, Produktstrategie, Produktentwicklung, Vermarktung und Produktsteuerung:

- Einführung/Verbesserung des Produktmanagements
- Entwicklung Produktkonzepte
- Produkt-Manager-Trainings.

GESCHÄFTSPROZESSE

Geschäftsprozessoptimierung und Reengineering für geringere Kosten und höherer Qualität:

- Check Verbesserungspotentiale
- Leistungssteigerung im einzelnen Geschäftsprozess
- Aufbau von Prozessteams
- Geschäftsprozess-Organisation.

FÜHRUNG, ORGANISATION, TEAM

Wir helfen beim Aufbau schlanker Organisationsstrukturen:

- Führungsfähigkeiten, Unternehmertum, Arbeitsverfahren
- Führungs-Seminare
- Dezentralisierung von Kompetenz und Verantwortung
- Leistungs- und Anreizpolitik
- Aufbau von Wertschöpfungs- und Servicezentren.

MANAGEMENT CROSSING

Neue, überlegene Programme für die Geschäftsverbesserung und Fähigkeiten-Entwicklung. Gezieltes "Crossing" mehrerer Management-Konzepte:

- Strategy >Crossing
- Fast Growth >Crossing
- Product >Crossing
- Product Manager >Crossing
- New Product >Crossing
- Project >Crossing
- Project Manager >Crossing
- Customer Project >Crossing
- Process >Crossing
- Sales >Crossing
- Key Customer >Crossing
- Cultural Diversity >Crossing

ERFOLGSNACHWEISE

Wir sind u.a. tätig in ...

Anlagenbau, Projektgeschäft
Automobil, Automotive
Chemie, Pharma, Medizintechnik
Engineering, Technische Dienste
Elektro, Elektronik
Energieerzeugung, -verteilung
Groß- und Einzelhandel
Konsumgüter, Nahrungsmittel
Luft- und Raumfahrttechnik
Maschinenbau, Mess/Prüftechnik
Professional Service, Ausbildung
Schienenfahrzeuge, Verpackung
Software, Informationstechnik
Technische Dienstleistung
Telekommunikation
Umwelttechnik und -services
Werkstofftechnik



GESCHÄFTSSTRATEGIE UND STRAT. MARKETING

- Seminar Strategisches Management: Methoden und Prozesse
- Workshop Strategie-Bestimmung: Wettbewerbsvorteile planen und aufbauen
- Strategie-Workshop für den Produkt/Marktbereich
- Kompakt-Seminar Produktmanagement

Management Crossing

- Strategy >Crossing
- Fast Growth >Crossing
- Strategy Manager >Crossing
- Strategy Team Crossing Seminar
- Multi-Cultural Strategy >Crossing Seminar
- Strategy >Crossing Audit

PRODUKTMANAGEMENT

- Kompakt-Seminar Produktmanagement
- Strategie-Workshop für den Produkt/Marktbereich
- Marktorientierte Produktentwicklung (Seminar)
- High Performance Teamtraining (Workshop für das Produktteam)
- Marketing und Vertriebsplanung: Erarbeitung von Kundenstrategien und (Workshop)
- Aktive Marktbearbeitung und erfolgreiche Auftragsakquisition (Seminar)
- Professionalisierung in Verkauf und Auftragsabwicklung (Workshop-Programm)

Management Crossing

- Product >Crossing
- Product Case >Crossing Seminar
- Product Manager >Crossing Seminar
- Product Team Crossing Workshop
- Multi-Cultural Product >Crossing Seminar
- Product >Crossing Audit

INNOVATION, FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

- Effiziente Zusammenarbeit im Collaborative Engineering
- F+E-Management-Seminar
- Time-To-Market in der Produktentwicklung (Seminar)
- Marktorientierte Produktentwicklung (Seminar)
- Workshop Produktideenfindung
- Kompakt-Seminar Produktmanagement

Management Crossing

- New Product >Crossing
- New Product Strategy >Crossing
- New Product Case >Crossing Seminar
- New Product Team Crossing Workshop
- Multi-Cultural New Product >Crossing Seminar
- New Product >Crossing Audit

MARKETING UND VERTRIEB

- Entwicklung wettbewerbsfähiger Marketing-Konzeptionen
- Strategien, Prozesse und Methoden der Angebotserstellung
- Baustein-Programm Vertriebsstraining (Workshop)
- Marketing und Vertriebsplanung: Erarbeitung von Kundenstrategien und Akquisitionsprogrammen (Workshop)
- Aktive Marktbearbeitung und erfolgreiche Auftragsakquisition (Seminar)
- Effektive Teamentwicklung und Teamarbeit in Vertrieb (Workshop)
- Professionalisierung in Verkauf und Auftragsabwicklung (Workshop-Programm)
- Kompakt-Seminar Produktmanagement
- Projektmanagement in Marketing und Vertrieb

Management Crossing

- Sales >Crossing
- Sales Manager >Crossing Seminar
- Sales Team Crossing Workshop
- Multi-Cultural Sales >Crossing Seminar
- Sales >Crossing Audit

KEY ACCOUNT MANAGEMENT

- Key Account Management (Seminar)

Management Crossing

- Key Customer >Crossing
- Key Customer Manager >Crossing Seminar
- Key Customer Team Crossing Workshop
- Multi-Cultural Key Customer >Crossing Seminar
- Key Customer >Crossing Audit

GESCHÄFTSPROZESS-MANAGEMENT

- Prozessmanagement für Geschäfts- und Projektabläufe (Seminar)
- Workshop Geschäftsprozess-Reengineering
- Kompetenz-Entwicklung von Leistungsteams (Workshop)
- Geschäftsprozess-Optimierung und unternehmerisches Projektmanagement (Seminar)
- CES Controlling externer Schnittstellen
- Performance in der Prozessarbeit

Management Crossing

- Process >Crossing
- Process Case >Crossing Seminar
- Process Manager >Crossing Seminar
- Process Team Crossing Seminar
- Process >Crossing Audit

PROJEKTMANAGEMENT (DEUTSCH)

- Intensivkurs Projektmanagement (Seminar)
- Projektleiter-Seminar
- Aufbautraining Projektleitung Plus (Seminar)
- Projektstart und Projektplanung im Einzelprojekt (Workshop)
- Teamentwicklung und Teamarbeit im Projekt (Workshop)
- Zusammenarbeit in Projekten
- Projektcontrolling und Projektsteuerung (Seminar)
- Unternehmerisches Rollenverständnis für Projektmitarbeiter (Seminar)
- MPC Multi-Projekt-Kapazitätssteuerung (Workshop)
- EMPC Einzel- und Multi-Projekt-Controlling (Workshop)
- Projektmanagement für Geschäftsleitung und Führungskräfte (Workshop)
- Projektmanagement im Auftragsgeschäft (Seminar)
- Werkstattprogramm Projektmanagement-Einführung und -Verbesserung
- CES Controlling externer Schnittstellen
- Projektmanagement in Marketing und Vertrieb
- Coaching für Projektleiter und Projektteams
- Performance in der Prozessarbeit

Management Crossing

- Project >Crossing
- Project Portfolio >Crossing
- IT Project >Crossing
- Customer Project >Crossing
- Multi-Project >Crossing
- Customer Project >Crossing
- Project Case >Crossing Seminar
- Project Manager >Crossing Seminar
- Multi-Cultural Project >Crossing Seminar
- Project Team Crossing Seminar

PROJECT MANAGEMENT (ENGLISH)

- Intense Project Management Seminar (fundamental)
- Project Manager Training (advanced)
- Matrix Project Management Workshop (line function-related)
- Installing and Improving Project Management (Workshop)

Management Crossing

- Project >Crossing
- Project Portfolio >Crossing
- T Project >Crossing
- Customer Project >Crossing
- Multi-Project >Crossing
- Customer Project >Crossing
- Project Case >Crossing Seminar
- Project Manager >Crossing Seminar
- Multi-Cultural Project >Crossing Seminar
- Project Team Crossing Seminar

FÜHRUNG, ORGANISATION, TEAMBILDUNG

- Führungskompetenz im Wandel: Die Rolle der Führungskräfte im schlanken Unternehmen (Seminar)
- Stärkung der Führungskompetenz in 4 Schritten (Workshop-Programm)
- Gewinnbringendes Selbstmanagement und kooperatives Arbeiten (Workshop)
- Empowerment & Intrapreneurship: Mitarbeiter zu Unternehmern machen (Seminar)
- Reales Networking und echtes Teamworking (Seminar)
- High Performance Teamtraining (Workshop)
- Einführung von Teamarbeit (Workshop)

Management Crossing

- Executive Crossing
- Leadership Crossing
- Team Crossing
- Multi-Cultural Case >Crossing Seminar

WARENGRUPPENMANAGEMENT HANDEL

- Ertragssteigerndes Warengruppenmanagement im Handel
- Performance in der Category-Arbeit (Seminar)
- Kompakt-Seminar Produktmanagement
- Entwicklung wettbewerbsfähiger Marketing-Konzeptionen
- Customer-to-Business-Innovation
- Workshop Produktideenfindung
- Best Practice-Projekte zum Transfer von Erfolgskonzepten
- OPW - Optimierung Personal und Ware durch filialübergreifendes Benchmarking
- Vertriebsorientiertes Warengruppenseminar Obst und Gemüse O&G
- Vertriebsorientiertes Warengruppenseminar Blumen und Pflanzen B&G
- Intensivkurs Projektmanagement für Entwicklungs- und Organisationsprojekte
- Projektleiter-Seminar
- Projektstart und Projektplanung im Einzelprojekt
- Teamentwicklung und Teamarbeit im Projekt
- Coaching für Projektleiter und Projektteams