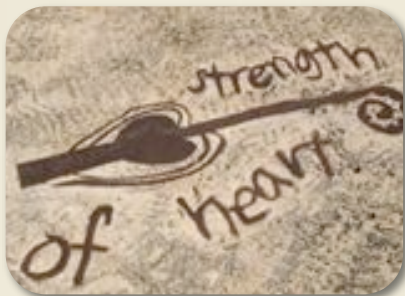

LEADERSHIP TRAINING



Klar entscheiden - sicher führen
Konflikte zeugen von Engagement
Interdisziplinäres Zusammenarbeiten

Meine Kunden lernen das, was sie wirklich brauchen!
Sie investieren nur die Trainingszeit. Denn ich komme
ins Haus. Führende Unternehmen wissen schon längst:
Einzeltrainings oder Seminare in kleinen Gruppen
wirken effizienter und nachhaltiger.

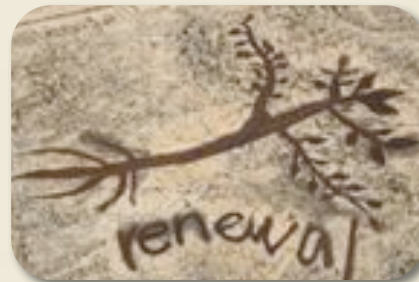
Fragen Sie nach Halbtagsstrainings individualisiert auf
Ihren aktuellen Bedarf.



INTERIM MANAGEMENT

Meine Kunden sind kleine und mittelständische
Unternehmen in der Medizintechnik und Life Science
Branche. Sie leisten Pionierarbeit durch die Herstellung
innovativer Produkte oder beschreiten neue Vertriebs-
und Marketingwege. Für diese Unternehmen ist es
besonders wichtig, Führungskräfte zu haben, die
mitdenken, vorausschauen, Verantwortung übernehmen
und selbst zupacken.

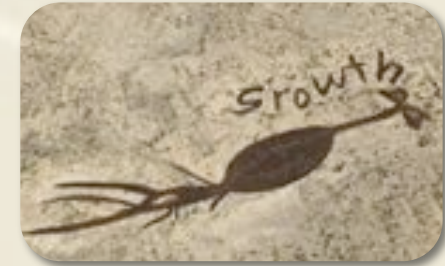
Als Marketing- und Vertriebsexpertin unterstütze ich
Sie bei Projekten oder durch kurzfristige Übernahme
vakanter Stellen bis ein neuer Mitarbeiter gefunden ist.



So wird die Arbeitslast umverteilt, bevor Frust entsteht,
dass keine Entscheidungen getroffen werden oder weil
zu wenig Mitarbeiter zu viel Aufgaben in zu kurzer Zeit
erledigen sollen.

Rufen Sie an, wenn Sie Marketingprojekte während
oder nach der Produktzulassung planen, Markt-
recherchen benötigen oder einen Key Account Manager
für den Kontakt zu ihren Kunden suchen.

MARKETING COACHING



Die Führungskräfte und Mitarbeiter meiner Kunden
haben das richtige Fachwissen. Sie kennen den Markt
und haben Ideen. Oft werden ihre Potentiale zu wenig
genutzt oder ihnen fehlt die Überzeugungskraft.
Persönliches Coaching bietet einen geschützten
Rahmen, um eingefahrene Spuren zu überdenken, neue
Ideen zu entwickeln, Blockaden abzubauen oder
anstehende Entscheidungen zu überprüfen.

Buchen Sie Coachings für Personen oder Teams, um

- * Teamentwicklung zu fördern
- * die Veränderung zu beherrschen
- * überzeugend zu präsentieren
- * die Unternehmensstrategie zu entwickeln



WEGWEISER ZUR ENTSCHEIDUNG

Die hohe Komplexität der Aufgaben in den Wachstumsbranchen Medizintechnik und Life Science erfordert interdisziplinäre Zusammenarbeit verschiedener Berufsgruppen.

Um Spitzenleistungen hervorzubringen und die Führungsrolle auszubauen, werden fachlich hoch qualifizierte Mitarbeiter benötigt, die in der Lage sind, sich auch mit fachfremden Beteiligten zu verständigen.

Für den Unternehmenserfolg spielt die Ausbildung und Erweiterung sozialer Kompetenzen aller Mitarbeiter eine zentrale Rolle



In wirtschaftlich turbulenten Zeiten lohnt es sich zu investieren und zu expandieren - insbesondere in Ihre Mitarbeiter.

Engagierte Mitarbeiter leisten mehr. Es passieren weniger Fehler, die aufwändige Nachbearbeitungszeit erfordern und dem Ansehen des Unternehmens schaden können.



Keine Marketingaktion wirkt so effektiv, wie überzeugte Mitarbeiter, die ihre Kunden begeistern.



Dr. Gudrun Reinschmidt, promovierte Chemikerin, Marketingreferentin und Trainerin, seit 1994 als Marketing- und Vertriebsexpertin im europäischen Gesundheitsmarkt.

Seit 2003 bin ich selbständige Managementberaterin sowie Marketingcoach für Ärzte und internationale Unternehmen der Medizintechnik.

Interdisziplinäre Verständigung ist mein Spezialgebiet. Als Interim Managerin bin ich für verschiedene Projekte zur Produktentwicklung und zum Aufbau von europäischen Vertriebsnetzen für ausländische Unternehmen verantwortlich.

Ich agiere für Sie in deutsch und englisch.

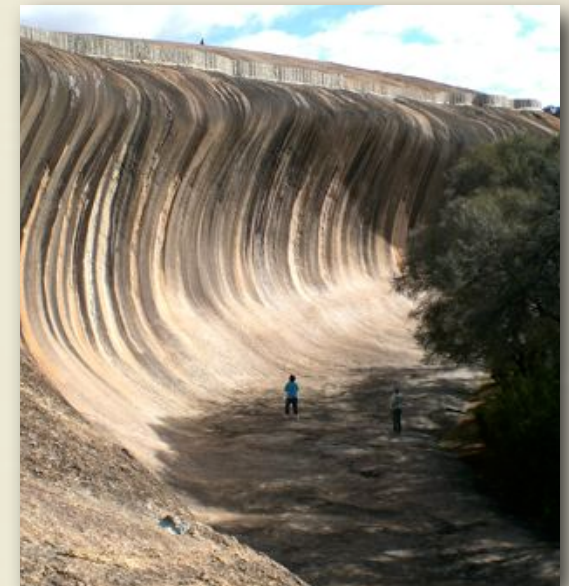
Die Managementberatung Dr. **R**einschmidt ist Mitglied des Forum MedTechPharma e.V.

Dr. **R**einschmidt

Marketing Coach, Leadership Trainerin und Interim Managerin

Dr. rer. nat. Gudrun Reinschmidt Tel.: 0911-598 57 52
Pirckheimerstr. 128 Fax: 0911-580 88 82
90409 Nürnberg Mobil: 0160-44 58 002
Email: info@dr-reinschmidt.de
Internet: <http://www.dr-reinschmidt.de>

WISSEN, WO ES LANG GEHT



„Nur wer an seine Grenzen stößt,
kann sein Territorium erweitern.“

Dr. **R**einschmidt

grow by communication!