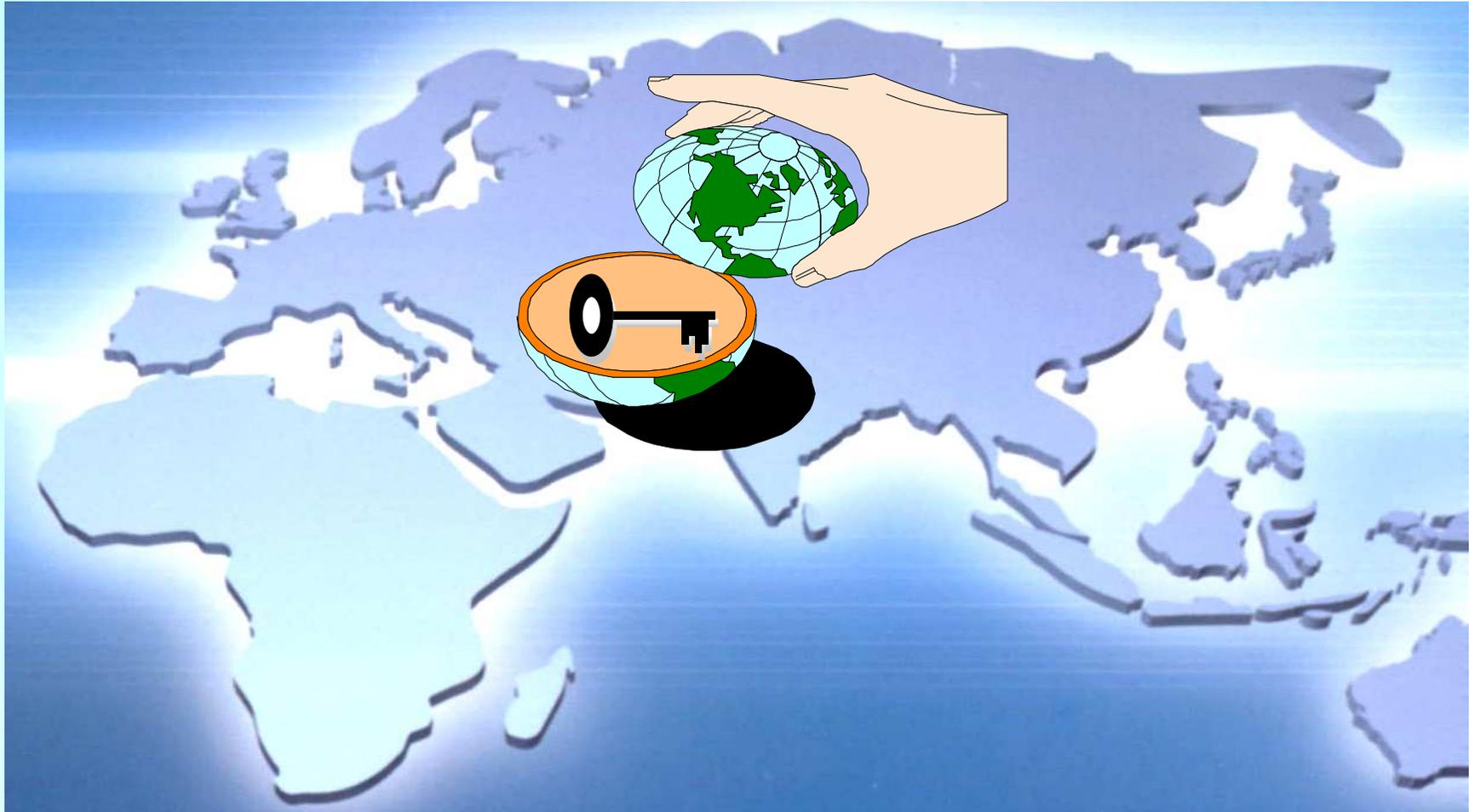


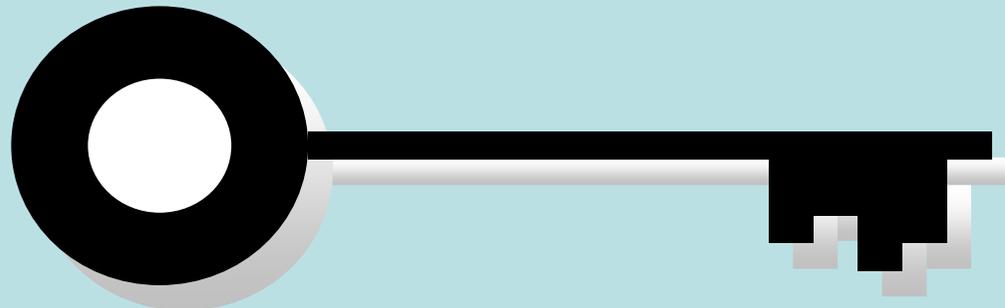
Door Opening



Movens

Der Schlüssel zum Erfolg sind nicht Informationen.
Das sind Menschen.

Lee Iacocca

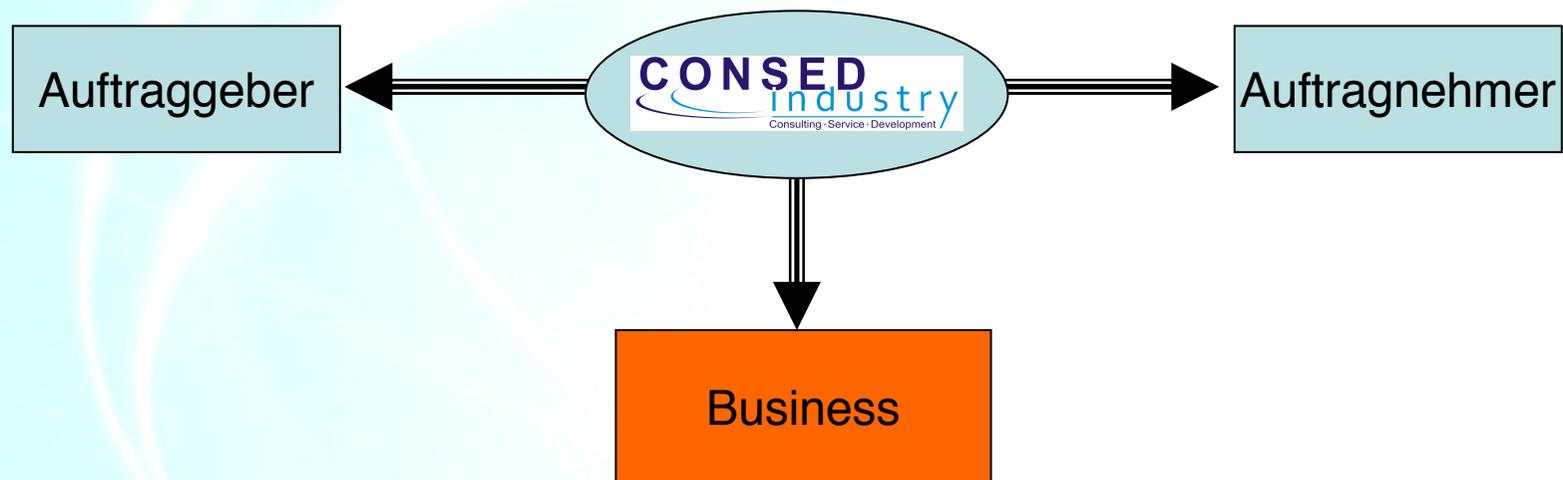


The key to success is not information.
It's people.

Mission

Kommunikation

Door Opening – Intermediation – Business & Project Development



Konsens

Fantasie ist wichtiger als Wissen,
denn Wissen ist begrenzt.

Albert Einstein

Imagination is more important than knowledge,
because knowledge is restricted.



Vision

**Schaffung einer offenen und vertrauensvollen
Zugangsinfrastruktur**

- **Ideen und Ziele zum Dialog bringen**
- **Strategie und Taktik der Vermittlung**
- **Sorgfältige Aufbereitung aller Themen**
- **Solide persönliche Moderation der Inhalte**
- **Botschafter, Mittler und Mediator**

Grundlagen

Intermediating - Brückenbau in neue und gemeinsame Welten

Relating - Besondere Pflege persönlicher Beziehungen

Networking - Projekte und Menschen dauerhaft vernetzen

Visionering - Produkte und Entwicklungen zum Reden bringen

Door Opening - Menschenfänger sein und Zugänge schaffen

Promoting - Entscheider, Entwickler und Macher stimulieren

Managing - Steuerung Business & Project Development

Vorgehen

» Door Opening«: Stepps und Maßnahmen

• 1. Recherche

- Situation am Markt
- Detaillierte Umfeldanalyse
- Besonderheiten und Hintergrundinformationen

• 2. Partnerauswahl

- Ermittlung der Entscheider
- Vorstand, GF, Beirat, AR
- Externe Unterstützer und Netzwerkpartner

• 3. Kontakthanbahnung

- Direktkontakte
- Flankierende Kontakte
- Politische Kontakte und Lobbyarbeit

• 4. Gespräche

- Sondierungen
- Persönliche Gespräche
- Gemeinsame Gespräche mit dem Management

Postulate

- **Paradigmenwechsel und Zunahme der Projektwirtschaft**
- **Neue Impulse und Potenziale durch Outsourcing**
- **Laterale Kooperation für globale + polarisierte Märkte**
- **Entwicklungssicherheit durch Feedback und Netzwerke**
- **Wandlungsfähigkeit durch Erfahrung & Promotion
und**
- **Door Opening als Change Management sowie als
strukturiertes Kommunikationsmanagement**

Kontext

(Vorteilhafte) Geschäfte erfordern mehr Vorstellungskraft, als sich viele Leute vorstellen können oder in Wirklichkeit haben.

(Big) Business requires more fantasy, than many people can imagine or have in reality.

CONSEDindustry
2010

Ihr Partner

CONSEDindustry

Vorparkstraße 2

D-03042 Cottbus

Ansprechpartner:

Dipl.-Ing. Joachim Gaßmann

Fon: +49(0)355 2889400

Fax: +49(0)355 2889899

Mobil: +49(0)160 4742720