



## Beraterprofil Christian Dudek

„  
*Mit schlanken Prozessen und einer Unternehmenskultur, die empowert,  
zu mehr Schlagkraft und unternehmerischen Erfolg.  
Das ist mein Leitsatz für eine „Gute Beratung“, die bewegt  
und Fokus schafft und Wertschöpfung möglich macht.  
Kreativ.Nachhaltig.Engagiert.*  
“

## Beratungsfelder

### Prozessberatung Autohaus After-Sales

---

Beratung von Autohäusern im Hinblick auf die Professionalisierung ihres Autohaus-Service- und Teilehandelsgeschäftes

Ziel: Verbesserung von Kundenzufriedenheit, Optimierung der Wertschöpfungskette und Verbesserung von Ertrag und Liquidität, Einführung digitalisierter Geschäftsprozesse, Steigerung der Vertriebsleistung; Verbesserung der innerbetrieblichen „Zusammenarbeit, etc.“

Themenbereiche u.a.

- › Kundenorientierung und Verhalten im Kundenkontakt
- › Prozessoptimierung Annahme, Auftragsabwicklung, Teile-Prozess
- › Lagerhaltung, Disposition, Dead-Stock, Bestandssteuerung
- › Teilvertrieb, Aufbau einer Vertriebs- und Außendienststruktur
- › Digitalstrategie und digitaler Wandel
- › Verbesserung der team- und abteilungsbergreifenden Zusammenarbeit
- › Bearbeitung von „Kulturfragen“ im Hinblick die Ausgestaltung von Führung, Zusammenarbeit und Kommunikation

### Strategische und operative Personal- und Organisationsentwicklung

---

Unternehmensanalyse

- › Kennzahlen, Standortbestimmung, Handlungsfeder

Konzeption, Gestaltung und Steuerung von Lern- und Veränderungsprozessen im Kontext von Strategie, Struktur, Prozesse, Führung & Zusammenarbeit und Kulturentwicklung

- › Prozessarchitektur, Kommunikation, Workshops, Umsetzung, etc)

Entwicklung Rahmenkonzept Personalentwicklung sowie Begleitung bei Implementierung und Umsetzung

Unterstützung in der Konzeption und Entwicklung bedarfsgerechter Qualifizierungs- und Förderprogramme und Personalführungsinstrumente

Moderation von Strategieprozessen, Teamentwicklungen, Best-Practice-Sharings, Retrospektiven, Steuerkreisen, etc.

## Coaching

---

Coaching von Fach- und Führungskräften in Themen- und Fragestellungen rund um die Wahrnehmung ihrer Führungsrolle

- › Führungsthemen allgemein, Begleitung im Übergang vom Kollegen zum Vorgesetzten, Teamführung, Selbstführung, Umgang mit Veränderungen, etc.

## Selbstverständnis

---

In meiner Beratung ...

- › bin ich strategischer und operativer Business- und Sparringspartner für Geschäftsführer (Inhaber) Führungskräfte und Mitarbeiter.
- › geht es oftmals darum, Erfolgspotenziale so aufzubauen, die die Wirtschaftlichkeit und Kundenzufriedenheit nachweislich steigern. Idealerweise mit einer Belegschaft, die mitzieht.
- › ermutige ich Führungskräfte und Mitarbeiter auch mal neue Wege zu gehen und Ungewöhnliches auszuprobieren. Just do it.
- › möchte ich die Ressourcen der Beteiligten so stärken, dass sie alleine weitergehen können.
- › ergänzen sich Erfolg und Spaß, so dass mit einem überschaubaren Aufwand viel erreicht werden kann.

## Was Kunden über mich sagen

---

- › (heraus)fordernd, wertschätzend, zugewandt, pragmatisch, anpackend, lösungs- und umsetzungsorientiert, „geländegängig“

## Qualifikationen

---

<b>Diplom-Psychologe</b>	Organisationspsychologie, Universität Würzburg
<b>Unternehmensberater (IHK)</b>	IHK Würzburg-Schweinfurt
<b>Business-Coaching Masterclass</b>	Professio Akademie, Arnsberg
<b>Coach DCV</b>	Spectrum Kom.-Training, Berlin
<b>Organisationsentwicklung</b>	Professio Akademie, Arnsberg
<b>NLP Master DVNLP</b>	NLP Professional, Münster
<b>Systemische Beraterausbildung</b>	Inhouse Consulting Development
<b>Heilpraktiker Psychotherapie</b>	Gesundheitsamt Bad Homburg

## Kontakt

---

Christian Dudek | Wiesbadener Straße 44 | 61350 Bad Homburg

Tel: 0159-03796575 | Mail: cg.dudek@t-online.de