

PROFI(T) durch PROFIL

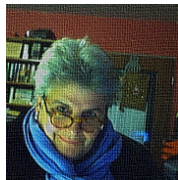
Nichts ist beständiger als der Wandel!

Unsere Wirtschaft und Gesellschaft sind im Umbruch -
und zwar in unvergleichlichem Ausmaß!

**Communication Research (CR) bietet Ihnen ein Programm,
die Kommunikation Ihres Unternehmens zu verbessern:**

"Aus der Praxis für die Praxis!"

- P - Projektunterstützung** zur Verbesserung der inner- und außerbetrieblichen Kommunikation: Mehr Unternehmens-Transparenz - denn informierte Mitarbeiter sind motivierte Mitarbeiter!
- R - Research** steht für die **CR**-Bestandsaufnahme - für das Erkennen der Schwachstellen und Stärken eines Unternehmens.
- O - Organisatorische** Veränderungen, z.B. im Sinne klarer Zuständigkeiten, Verantwortungs-Delegation bis hin zur Vereinfachung von Betriebsabläufen.
- F - Führungsqualität** - darauf kommt es ganz besonders an, wenn Sie den wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Wandel bewältigen wollen.
- I - Identifikation** mit den Kundenwünschen als Voraussetzung für erfolgreiches Marketing, Rentabilität und Wettbewerbsfähigkeit!
- L - Lernprozesse** und -programme fördern die Motivation der Mitarbeiter und schaffen Qualitäts- und Kostenbewusstsein im Unternehmen.
Sie verbessern das Produkt- und Dienstleistungs-Angebot, erhöhen die Kundenzufriedenheit und die Wirtschaftlichkeit!



***"Ich freue mich auf eine Besprechung mit Ihnen
über Ihre individuellen Themen!"***

Inh.: Ulrike Luecke-Bongartz/CR, Förberichstraße 11, 53945 Blankenheim
T. 02449/917 91-91, F. 02449 /917 91-91, Mobil: 0171/530 71 71; Email: ULB@ULB-CR.de www.ULB-CR.de
Mitglied der AJE Vereinigung Europäischer Journalisten – Deutsche Gruppe e.V. - für Bild und Text

Mitglied FreeLens Deutschland

Akkreditiert im Presse- und Informationsamt der Bundesregierung für **Bonn** und **Berlin**

Formularaufbau/ Gestaltung/Text © ULBCR - Erstellt von Ulrike Luecke-Bongartz – Stand 2009-10 –Seite 1

PROFI(T) durch PROFIL

"Aus der Praxis für die Praxis"

Schwerpunkt der Tätigkeit ist die

Kommunikations- und Organisationsberatung

(zum Zwecke der Qualitätsverbesserung)

in den Bereichen

**- Inner- und außerbetriebliche Kommunikation -
- Inner- und außerbetriebliche Organisation -**

Im Besonderen das

Wandlungs- und Zukunfts-Management

mit den Schwerpunkten

Wissens- und Beschwerde-Management

(inner- und außerbetrieblich)

und

Fotographische Kommunikation

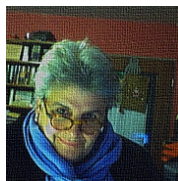
Weiterhin sind

Vorträge, Seminare und Schulungen

zu den Themen in Arbeit und werden

Artikel und Kolumnen

geschrieben und veröffentlicht.



PROFI(T) durch PROFIL

"Aus der Praxis für die Praxis"

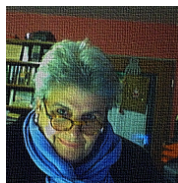
Systemische Beratung und Dienste mit den Schwerpunkten:

- Inner- und außerbetriebliche Kommunikation -***
- Inner- und außerbetriebliche Organisation -***

Leistungsangebot

1.) Beratung und Dienste als Honorarverträge; Einzelcoaching*
(in den Bereichen Beschwerde-, Wandlungs- und Zukunfts-Management)

- a) Kundenzufriedenheits-Diagnose** *(Feststellung)* **und Analyse** *(Begründung)*
- b) Mitarbeiter-Interaktionsstruktur** *(Wechselwirkung/ Gefüge, gegenseitige Beeinflussung)*
Diagnose und Analyse
- c) Neue Kommunikations- und Organisations-** *(Umgang, Verbindung, Verständigung)*
konzepte *(Verbindung von Teilen zum arbeitsteiligen Ganzen)*
(Entwurf, erste Fassung)



***Zur Förderung
erfolgreichen Umgangs,
sowohl zwischen Kunden und Verkäufern,
als auch zwischen Mitarbeitern und Geschäftsleitung.***

PROFI (T) durch PROFIL

"Aus der Praxis für die Praxis"

Sonstige Geschäftsfelder

2.) Vorträge, Seminare, Schulungen, Artikel und Kolumnen:

(Kommunikationswesen im Sinne des Systembegriffs nach G. Bateson, P. Watzlawick u.a.)

a) Neue theoretische Grundlagen

(z.B. Wandlung 1. und 2. Ordnung)

(Wandlungs-Management)

b) Lernende Organisation

als Voraussetzung für Innovation (Erneuerung)

(Zukunfts-Management)

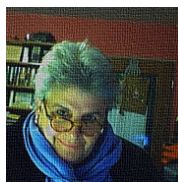
c) Kommunikation als gruppendynamischer Prozess

(koordiniertes Zusammenwirken, wechselseitige Steuerung)

in komplexen (vielfältigen, aber doch zusammengehörigen)

Systemen

(Systemisches Management)



***Zur Förderung
neuer und anderer Kommunikation,
sowohl zwischen Kunden und Verkäufern,
als auch zwischen Mitarbeitern und Geschäftsleitung.***