



# LEISTUNGSVERZEICHNIS

## Executive-Beratung für Führung, Vertrieb und Umsetzung

Kundenübersicht | Stand Juni 2026

**Klarheit schaffen. Führung stärken. Vertrieb wirksamer machen. Umsetzung sichern.**

Diese Übersicht zeigt, in welchen Formen eine Zusammenarbeit mit Dirk Behrmann möglich ist und welche Leistungen je nach Ausgangslage übernommen werden können. Preise sind bewusst nicht enthalten und werden projektbezogen separat dargestellt.

### Für wen diese Beratung gedacht ist

- Geschäftsführer, Inhaber und Führungsteams, die Klarheit, Wirkung und Umsetzungskraft erhöhen wollen.
- Mittelständische Unternehmen, Dienstleister, Sozialwirtschaft, Pflege, Pädagogik und Personaldienstleister.
- Organisationen mit Wachstumszielen, Führungs- oder Vertriebsengpässen, Veränderungsdruck oder Umsetzungsdefiziten.

### Dirk Behrmann

Executive-Beratung | Führung | Vertrieb | Organisation | Staffing

# Inhalt

Abschnitt	Inhalt
1. Beratungsansatz	Grundverständnis, Nutzenversprechen und Arbeitslogik
2. Beratungsfelder	Executive-Beratung, Führung, Vertrieb, Organisation, Staffing und High-Speed-Leadership
3. Formen der Zusammenarbeit	Sparring, Retainer, 90-Tage-Programm, Workshops, Projekt- und Interim-Mandate
4. Leistungspakete	Klarheits-Check, Führungs-Check, Vertriebs-Check, Staffing-Check, 90-Tage-Programm
5. Ergebnisse und nächster Schritt	Typische Arbeitsergebnisse, Kontakt und Vorgehen

## 1. Beratungsansatz

Unternehmen verlieren selten, weil es an Ideen fehlt. Sie verlieren, weil Klarheit, Führung, Vertriebsdruck, Verantwortlichkeit oder Umsetzung nicht konsequent genug zusammenwirken.

Die Beratung verbindet strategisches Sparring mit operativer Erfahrung. Der Fokus liegt nicht auf Folienlogik, sondern auf Wirksamkeit im Tagesgeschäft: bessere Entscheidungen, klarere Führung, stärkere Vertriebsleistung, belastbare Routinen und sichtbare Umsetzung.

<b>Analyse</b> Wo steht die Organisation wirklich? Welche Engpässe, Muster und Reibungsverluste verhindern Leistung?	<b>Klarheit</b> Was ist das Zielbild? Welche Prioritäten, Rollen, Verantwortlichkeiten und Entscheidungen sind notwendig?
<b>Befähigung</b> Welche Menschen, Routinen, Führungsinstrumente und Vertriebsmechaniken müssen gestärkt werden?	<b>Umsetzung</b> Wie werden Maßnahmen nachgehalten, Entscheidungen operationalisiert und Wirkung im Tagesgeschäft sichtbar?

## 2. Beratungsfelder

### Drei Kernachsen - ergänzt um Spezialkompetenz Staffing

Die Leistungen sind so strukturiert, dass Kunden schnell erkennen, wo der passende Einstieg liegt: Führung, Vertrieb, Organisation und Umsetzung - mit besonderer Erfahrung in Personaldienstleistung, Pflege, Pädagogik und Sozialwirtschaft.

## 2.1 Executive-Beratung und Unternehmenssteuerung

- Sparring für Geschäftsführung, Inhaber und Führungsteam
- Analyse von Geschäftsmodell, Marktposition, Wachstumspotenzial und Ergebnislogik
- Zielbild, Prioritäten, Jahresplanung und Maßnahmenlogik
- Aufbau von Steuerungsroutinen, Entscheidungswegen und Verantwortlichkeiten
- Begleitung in Veränderungs-, Wachstums- oder Drucksituationen

**Ergebnis:** Mehr Klarheit, bessere Entscheidungen und eine Führung, die Wirkung erzeugt.

## 2.2 Führung und Leadership

- Führungsanalyse und Entwicklung von Führungsleitlinien
- Führungskräfte-Sparring, Führungskräfte-Workshops und Praxiscoaching
- Begleitung schwieriger Mitarbeitergespräche, Konfliktklärung und Feedbackkultur
- Delegation, Verantwortung, Umgang mit Minderleistung und Entscheidungsverhalten
- Onboarding neuer Führungskräfte und Aufbau einer zweiten Führungsebene

**Ergebnis:** Mehr Verbindlichkeit, bessere Kommunikation, stärkere Führungskräfte und weniger operative Reibung.

## 2.3 Vertrieb, Wachstum und Kundenentwicklung

- Vertriebsschulungen zu Gesprächsführung, Bedarfsanalyse, Nutzenargumentation, Einwandbehandlung und Abschlussorientierung
- Onboarding neuer Vertriebsmitarbeiter inklusive Gesprächsstandards, Zielkundenlogik und KPI-Verständnis
- Pipeline-Analyse, Vertriebs-KPIs, Forecasting, Besuchsplanung und Vertriebsmeetings
- Praxiscoaching: Besuchsvorbereitung, Besuchsbegleitung, Nachbesprechung, Telefoncoaching und Live-Feedback
- Aktive Mitwirkung bei Key Accounts, strategischen Kundengesprächen, Eskalationskunden oder Rahmenvertragsverhandlungen

**Ergebnis:** Mehr Aktivität, bessere Gesprächsqualität, stärkere Kundenbindung und höhere Abschlusswahrscheinlichkeit.

## 2.4 Key Account Management

- Key-Account-Analyse, Kundenportfolio-Bewertung und Potenzialanalyse
- Stakeholder-Mapping, Account-Pläne, Besuchsstrategie und Jahresgesprächsvorbereitung
- Ausbau bestehender Kunden, Reaktivierung verlorener Kunden und Entwicklung von Referenzkunden
- Begleitung strategischer Kundentermine und Eskalationsmanagement

**Ergebnis:** Höhere Kundendurchdringung, stabilere Beziehungen und professionellere Entwicklung wichtiger Kunden.

## 2.5 Organisation, Struktur und Prozesse

- Organisationsanalyse, Rollen- und Verantwortlichkeitsklärung
- Schnittstellenanalyse, Prozessaufnahme und Prozessoptimierung
- Meetingstruktur, Regelkommunikation, Entscheidungswege und Eskalationslogik
- Aufbau von Steuerungsgremien, Standards und Routinen

**Ergebnis:** Weniger Reibungsverluste, klarere Zuständigkeiten und bessere Umsetzung im Tagesgeschäft.

## 2.6 Kennzahlen, Performance und Steuerung

- KPI-Analyse, Kennzahlensysteme, Führungs- und Vertriebsdashboards

- Umsatz-, Deckungsbeitrags-, Aktivitäts- und Produktivitätskennzahlen
- Standortvergleiche, Forecast-Logik, Abweichungsanalyse und Maßnahmencontrolling
- Monatsreview-Struktur und Managementreporting

**Ergebnis:** Mehr Transparenz, bessere Steuerbarkeit und frühere Reaktion auf Abweichungen.

## 2.7 Staffing und Zusammenarbeit mit Personaldienstleistern

**Für Einrichtungen, Träger und Unternehmen:**

- Analyse der aktuellen Dienstleisterstruktur, Kosten, Qualität und Abhängigkeiten
- Entwicklung einer Staffing-Strategie, Dienstleistersteuerung und Lieferantenbewertung
- Aufbau eines Dienstleisterpools, Verhandlungsstrategie und Qualitätsstandards
- Schulung von Führungskräften im Umgang mit Personaldienstleistern

**Für Personaldienstleister:**

- Vertriebsstrategie für Pflege, Pädagogik und Sozialwirtschaft
- Niederlassungsentwicklung, Key-Account-Aufbau, Kundenbindung und Referenzkundenstrategie
- Produktivitätssteuerung, Margen- und DB-Logik, Führung von Niederlassungsleitern
- Aufbau neuer Regionen und Verbesserung der Marktdurchdringung

**Ergebnis:** Wirtschaftlichere Dienstleisternutzung, bessere Versorgungssicherheit bzw. stärkere Kundenbindung und Marktdurchdringung auf Dienstleisterseite.

## 2.8 Change, Transformation und Umsetzung

- Transformationsanalyse, Veränderungsarchitektur und Stakeholderanalyse
- Kommunikationsplanung, Führungsbriefings und Change-Workshops
- Umgang mit Widerstand, Priorisierung von Maßnahmen und Transformationssteuerung
- Regelmäßige Fortschrittsreviews und Stabilisierung nach Umstrukturierung

**Ergebnis:** Mehr Orientierung, weniger Unsicherheit und bessere Umsetzung in Veränderungsphasen.

## 2.9 High-Speed-Leadership

- Einführung des High-Speed-Leadership-Ansatzes
- Analyse von Klarheit, Geschwindigkeit, Verantwortung und Umsetzungsdisziplin
- Entscheidungsrountinen, Führungsrhythmen, Priorisierungssysteme und Selbstorganisation
- Workshops: Klarheit als Leistungshebel, Tempo ohne Chaos, Führung erzeugt Wirkung

**Ergebnis:** Schnellere Entscheidungen, bessere Priorisierung und höhere Umsetzungskraft.

### 3. Formen der Zusammenarbeit

<p><b>Executive-Sparring</b></p> <p>Vertrauliche Reflexion auf Augenhöhe für Geschäftsführung, Inhaber, Bereichsleiter und Führungskräfte.</p>	<p><b>Retainer</b></p> <p>Laufender Zugriff auf externe Executive-Erfahrung über monatliche Kontingente - flexibel für Sparring, Review, Coaching und Umsetzung.</p>
<p><b>90-Tage-Programm</b></p> <p>Intensivformat für Analyse, Zielbild, Prioritäten, Routinen und erste Umsetzungsergebnisse in kurzer Zeit.</p>	<p><b>Workshops &amp; Seminare</b></p> <p>Gezielte Impulse, Trainings oder Entwicklungstage für Führung, Vertrieb, Organisation und Zusammenarbeit.</p>
<p><b>Projektmandate</b></p> <p>Klare Aufgabenstellung mit konkretem Ergebnisziel, z. B. Aufbau Vertriebsstruktur, KPI-System oder Staffing-Strategie.</p>	<p><b>Interim / Fractional</b></p> <p>Temporäre Übernahme von Steuerungs-, Vertriebs-, Führungs- oder Projektverantwortung.</p>

#### 3.1 Retainer-Modelle

Modell	Typische Nutzung
Executive-Retainer	Monatliches Sparring, strategische Reflexion, Führungs- und Organisationsfragen, Vorbereitung wichtiger Entscheidungen.
Führungs-Retainer	Kontinuierliche Entwicklung von Führungskräften, Führungsleitlinien, Meeting-, Feedback- und Entscheidungsstrukturen.
Vertriebs-Retainer	Pipeline-Review, Key-Account-Sparring, Besuchsvorbereitung, Besuchsbegleitung, Gesprächsstandards, KPI-Review.
Umsetzungs-Retainer	Maßnahmencontrolling, Projektsteuerung, Nachhalten von Verantwortlichkeiten, Moderation von Steuerungsterminen.

**Mögliche Kontingente:** 4, 8, 16 oder 24 Stunden pro Monat sowie individuelle Vereinbarungen nach Bedarf.

## 3.2 90-Tage-Programm

Variante	Umfang	Geeignet für
Kompakt	ca. 2-3 Std./Woche	Einzelthemen, einzelne Führungskräfte, Standortanalyse, begrenzte Führungs- oder Vertriebsfragen.
Standard	ca. 4-6 Std./Woche	Führungsteams, Standorte, Vertriebseinheiten, kleinere Veränderungsprojekte.
Intensiv	ca. 8-12 Std./Woche	Wachstumsinitiativen, Vertriebsaufbau, Standortentwicklung, operative Engpasssituationen.
Embedded	ca. 1-2 Tage/Woche	Hoher Veränderungsdruck, enge operative Begleitung, Führungslücken oder Umsetzung vor Ort.

**Typische Inhalte:** Startanalyse, Zielbild, Workshop, Führungs- oder Vertriebscoaching, KPI-Review, Besuchs- oder Gesprächsbegleitung, Maßnahmencontrolling und Abschlussbericht.

## 3.3 Workshops, Seminare und Trainings

Format	Einsatz
Impulsvortrag	60-90 Minuten, z. B. für Führungskräfte tagung, Vertriebsmeeting oder Jahresauftakt.
Halbtagesworkshop	Zielklärung, Standortbestimmung, Entscheidungsworkshop, Führungs- oder Vertriebsimpuls.
Tagesworkshop	Führung, Vertrieb, Strategie, Team, KPI-Steuerung, Kundenentwicklung oder Onboarding.
Zweitagesworkshop	Führungsteam-Entwicklung, Vertriebsstrategie, Organisation, Verantwortung und Jahresplanung.
Workshop-Reihe	Nachhaltige Führungskräfteentwicklung, Vertriebsakademie oder Einführung neuer Standards.

**Mögliche Themen:** Führung unter Druck, Klarheit als Leistungshebel, Verantwortung und Verbindlichkeit, Vertrieb wirksamer steuern, Key Account Management, Kommunikation und Konfliktklärung, Selbstorganisation für Führungskräfte, High-Speed-Leadership sowie Staffing und Zusammenarbeit mit Personaldienstleistern.

## 3.4 Projekt-, Interim- und Fractional-Mandate

- Aufbau einer Vertriebsstruktur oder eines Key-Account-Programms
- Einführung eines Führungssystems, einer Meetingstruktur oder eines KPI-Dashboards
- Neuordnung von Verantwortlichkeiten, Prozessen und Schnittstellen
- Entwicklung einer Staffing-Strategie oder Optimierung der Dienstleistersteuerung
- Temporäre Rolle als Interim-Vertriebsleiter, Projektleiter Transformation, Fractional Head of Sales oder operativer Sparringspartner der Geschäftsführung

## 4. Leistungspakete

<p><b>Klarheits-Check</b></p> <p>1-2 Wochen: Vorgespräch, Informationsanalyse, 2-4 Interviews, Engpassanalyse, Kurzbericht und Empfehlung nächster Schritte.</p>	<p><b>Führungs-Check</b></p> <p>2-4 Wochen: Interviews, Analyse von Meetingstruktur, Entscheidungswegen und Führungsroutinen, Maßnahmenempfehlung.</p>
<p><b>Vertriebs-Check</b></p> <p>2-4 Wochen: Pipeline, Kundenstruktur, Zielkundenlogik, Aktivitätskennzahlen, Besuchsstruktur, Gesprächsqualität und Vertriebsführung.</p>	<p><b>Staffing-Check</b></p> <p>2-4 Wochen: Dienstleisteranalyse, Kosten-/Nutzenbewertung, Qualitätsbewertung, Abhängigkeitsanalyse und Steuerungsmodell.</p>
<p><b>90-Tage-Wachstumsprogramm</b></p> <p>90 Tage: Startanalyse, Zielbild, Führungs- und Vertriebssystem, Reviews, Praxiscoaching, KPI-Steuerung und Abschlussbericht.</p>	<p><b>Führungs-/Vertriebsprogramm</b></p> <p>3-6 Monate: Modulare Entwicklung von Führungskräften oder Vertriebsteam inklusive Praxisreview und Umsetzungsbegleitung.</p>

## 5. Eingriffstiefe der Zusammenarbeit

Rolle	Beschreibung
Impulsgeber	Vortrag, Keynote, Denkanstoß und Orientierung.
Berater	Analyse, Konzept, Bewertung und Empfehlung.
Sparringspartner	Reflexion, Entscheidungshilfe, Gegenposition und vertraulicher Resonanzraum.
Trainer	Schulung, Seminar, Methodentransfer und praktische Übung.
Coach	Praxisbegleitung, individuelles Feedback und Entwicklung im realen Arbeitsumfeld.
Moderator	Workshops, Klausuren, Konfliktklärung und Entscheidungsfindung.
Umsetzungsbegleiter	Maßnahmen nachhalten, Fortschritt sichern und Verbindlichkeit erhöhen.
Operator	Aktive Mitwirkung in Führung, Vertrieb, Key Accounts oder Projekt.
Interim / Fractional	Temporäre Übernahme von Steuerungs-, Führungs- oder Projektaufgaben.

## 6. Typische Arbeitsergebnisse

<b>Analyse &amp; Entscheidung</b> Analysebericht, Management Summary, Entscheidungsgrundlage, Zielbild, 30-60-90-Tage-Plan.	<b>Führung &amp; Organisation</b> Führungsleitlinien, Rollenklärung, Meetingstruktur, Kommunikationsroutinen, Eskalationslogik.
<b>Vertrieb &amp; Kunden</b> Vertriebsleitfaden, Gesprächsleitfaden, Key-Account-Plan, Zielkundenlogik, Pipeline-Review.	<b>Steuerung &amp; Umsetzung</b> KPI-Dashboard, Maßnahmenplan, Monatsreview, Retainer-Review, Transformationsfahrplan, Abschlussbericht.

## 7. Nächster Schritt

### Einstieg über Klarheit

Der sinnvolle erste Schritt ist ein strukturiertes Sondierungsgespräch. Darin werden Ausgangslage, Zielsetzung, Dringlichkeit, passende Eingriffstiefe und das geeignete Format der Zusammenarbeit geklärt. Danach kann ein konkretes Angebot mit Leistungsumfang, Zeitrahmen und Preislogik erstellt werden.

### Kontakt:

- Dirk Behrmann  
Executive-Beratung
- M +49 172 279 4850
- E [kontakt@dirk-behrmann.de](mailto:kontakt@dirk-behrmann.de)
- W [dirk-behrmann.de](http://dirk-behrmann.de)
- LinkedIn: [linkedin.com/in/dirk-behrmann](https://www.linkedin.com/in/dirk-behrmann)