Winner‘s Edge „Resulting-Ansatz“
Sales-Portfolio

+

Individuelle, spezifische Kundenlösung

-

1. Standardisierte Analyse 2. Konzeptzentriert 3. Formal/ theoretisch 4. Potentielle Ergebnis-Wahrscheinlichkeit **Consulting** 5. Time: Monatsbezug 6. Spätere Wirkung 7. Theoretische Expertise (Alter: 25+) 8. Input: umfangreiche Studie	1. Kreativität / Improvisation / Emergenz 2. Ergebniszentriert 3. Informal/ Workplace/ extreme & rapid learning 4. Reale Ergebnisse in Euro-Qualität-Zeit **Resulting®** 5. Time: Geschäftsjahresbezug 6. Echtzeit 7. Praktische Real-Expertise (Alter: 45+) 8. Input: Pareto-Nanos/ Wirkhebel
1. Standardisierte Tagesmuster 2. Ablaufzentriert 3. Formal/ classroom (Workshop & Seminar) 4. Ergebnis der Tagesqualität **Training** 5. Time: Tagesbezug 6. Vorratslernen 7. Theoretische Expertise (Alter: 25+) 8. Input: Multiplizierbare Roll-outs	1. Standardisierte Vorgehensweisen 2. Personen-/ Prozesszentriert 3. Formal / protected area 4. Ergebnisqualität der Prozesse/ Personen **Coaching** 5. Time: Projektbezug 6. Future pacing 7. Theoretische & praktische Expertise (Alter: 30+) 8. Input: Interventionsmodelle

- ← **Variables, komplexes Umfeld** → **+**