

Beraterprofil

Helmut H. Schäfer



Beruflicher Werdegang

Kfz- Techniker
Kfm. Ausbildung
Betriebswirt VWA
Verkaufsleiter – Automobilhandel – Autohaus
Geschäftsführer – Automobilhandel – Autohaus
Unternehmensberater – Trainer – Moderation
Selbständiger Consultant/Trainer - Unternehmensberater
Dipl. Trainer & Unternehmensberater (BATB)
Ausbildung in NLP
Ausbildung Lebensberater Prof. Tepperwein
Ausbildung in Mediation
Weiterbildung in Coaching

Zusatzausbildung

Dipl. Trainer & Unternehmensberater (BATB)
Ausbildung in NLP
Ausbildung Lebensberater Prof. Tepperwein
Ausbildung in Mediation
Weiterbildung in Coaching
Moderatorenausbildung, Neuland & Partner

Tätigkeitsschwerpunkt

- Ganzheitliche Beratung/Sanierung im Autohaus
 - Analyse, Konzeption und Umsetzung
 - Nachfolgeregelung
 - Bilanzanalyse
 - Planertragsrechnungen
 - Prozessoptimierung
 - Projektmanagement
 - Moderation/Mitarbeitertraining im Autohaus
 - Seminare für Inhaber NW/GW Verkauf/Handelsmarketing/Betriebswirtschaft/GW Management/Prozessoptimierung
 - Finanzplanung im Autohaus/Begleitung zu Bankgesprächen
 - Förderprogramme mittelständischer Unternehmen KFW/SAB/RKW/DIHK
 - Bürgschaftsbanken
 - Inhabercoaching
 - Teamcoaching
-

Relevante Projekterfahrung (Auszug)

***Interimsmanagement in einer Autohausgruppe
Sachsen und Mecklenburg Vorpommern
Ford/Mitsubishi/Fiat/Nissan Renault***

Nachfolgeregelung

Begleitung und Coaching des Nachfolgers

Mitarbeitercoaching

Ganzheitliche Beratung im Autohaus

Stärkung der wirtschaftlichen Situation durch Fördermittel
der SAB/RKW/ Bürgschaftsbank Sachsen

Bürgschaftsbank Mecklenburg Vorpommern

Landesförderinstitut Mecklenburg Vorpommern

***Interimsmanagement in einem Honda und VW/Audi
Autohaus Süddeutschland***

Aufbau eines Strategischen Autohaus Management in beiden Häusern.

Professionelles Betriebswirtschaftliches Führungsmanagement

Coaching der Führungskräfte

Nachfolgeregelung

Aufbau und Implementierung des GW- Standzeiten und
Standkostenmanagement

Einführung und Begleitung von Serviceprozessen

Dialogannahme

***Schulungs- und Seminarprojekte für den Hersteller
Mitsubishi***

Entwicklung und Durchführung der Seminarreihe Management
Im Autohaus „Roadbook“

Entwicklung und Durchführung Seminare zum Thema
Handelsmarketing

Entwicklung und Durchführung Seminare zum Thema
GW Management

Entwicklung und Durchführung der Seminarreihe
„ Prozessoptimierung im Service“

Vorbereitung und Durchführungen der Präsentation von neuen
Produkten „ Roadshow“

Consulting - Unternehmensberatung

Projektmanager

Ganzheitliche Beratung im Autohaus im Auftrag der Hersteller

Nissan – Mazda

GW – Management

Verkäufer Schulungen

Prozessmanagement Service/Aftersales

Liquiditätsplanung

Planertragsrechnung

Businessplanung

Marketingplanung
Inhaber-Coaching

Trainerqualifikation

Dipl. Trainer und Beratung

Kommunikation – Verkauf – Management (BaTB)

Persönliches Motto:

„ Die Dinge sind nie so, wie sie sind, Sie sind immer das, was man aus ihnen macht“

(Jean Anouilh)