



Walter Herter

Diplom-Pädagoge,
Diplom-Ökonom

Wofür ich stehe

- Gewohntes, Eingefahrenes in Bewegung bringen
- Lösungen finden, die nicht dem Üblichen entsprechen, sondern das Wesentliche angehen – Spurwechsel
- Konfliktlösungen, die nachhaltig wirken
- Typisch: Der schnelle Blick für Wesen und Hintergründe, Dynamiken und Zusammenhänge; unorthodox in der Intervention; wertschätzend – auch in der klaren Konfrontation; sanfter Krieger; strategisch; bodenständig

Arbeitsschwerpunkte

Strategieberatung

- Wachstum: Vertriebsentwicklung 2015 ff.
- Werte: Führungskultur – quo vadis?
- Entwicklung und Durchführung eines kombinierten Projektes: strategische Neuausrichtung der Kundenorientierung in einer Filialorganisation (Modeeinzelhandel), Führungskräfteentwicklung
- Führungsentwicklung mit den Schwerpunkten: Nachhaltigkeit, Konsequenz, (Dranbleiben) Fokussierung

Organisationsentwicklung und Changemanagement

- Umbau/ Optimierung eines Inbetriebnahmeprozesses
- Umgang mit Widerständen in einem Veränderungsprozess
- Umbau eines Auftragsabwicklungsprozesses
- Post-Merger-Workshops zur Stabilisierung der Zusammenarbeit: Kultur-Konflikte
- Workshopreihe „Handbremsen lösen, Produktivität optimieren“ (nach katastrophalen Ergebnissen in der Mitarbeiterbefragung)

Teamentwicklung

- Teamworkshop: Sensibilisierung für Zusammenarbeit
- Konfliktlösungen nach Mitarbeiterbefragung
- Konfliktworkshops zwischen Geschäftsführung und Vertrieb

Qualifizierungs-Workshops

- „Führen von Führungskräften“ für Vorstände, Geschäftsführung und Bereichsleitung
- „Die Führungsrolle leben“: Mehrstufige Führungskräfteentwicklung im Einkauf
- „Führungslounge für Profis“ : Ein mehrstufiges Führungskräfte-Entwicklungskonzept
- Verhandlungstrainings für Vertriebsmitarbeiter und für Einkäufer



- Seminare im Bereich Konfliktkompetenz
- Vertriebsstrainings für erfahrene Profis

Coaching

- Coaching und Supervision von Beraterkollegen
- Begleitung von Persönlichkeitswachstumsgruppen (Führungskräfte); Themenbreite von konkreten Führungssituationen bis zur (beruflichen) Lebensgestaltung
- Konfliktcoaching von Führungskräften

Branchen/ Fachgebiete

- Automotive, Maschinenbau
- Anlagenbau
- B2B-Vertrieb, Handel
- Dienstleistung

Qualifikationen & berufliche Stationen

Berufliche Stationen

- Langjährige Erfahrung als Führungskraft (Offizier)
- Kontakter in einer Werbeagentur
- Mitarbeiter einer Unternehmensberatung, mit Schwerpunkt Service, Vertrieb
- Leiter Personalentwicklung und Organisationsentwicklung in einer stark expandierenden Vertriebsorganisation,
- Inhouse-Senior Consultant in einem Automobilunternehmen
- Selbstständiger Berater seit 1996
- Seit 2011 Vorstand der Genossenschaft *Die-Unternehmerberater eG*

Aus- und Weiterbildungen

- Diplom-Pädagoge, Diplom-Ökonom
- Zertifizierter Transaktionsanalytiker DGTA/EATA, Arbeitsfeld Organisation
- Mehrjährige Ausbildung in Gruppendynamik
- Weiterbildungen in Systemischer Beratung (Großgruppenkonzepte , Systemische Struktur-) Aufstellungsarbeit , KI-Energie und Körperarbeit
- Weiterbildung zum Aggressionsberater
- Weiterbildungen in Wirtschaftsmediation, Mediation und Organisationsentwicklung
- Kontinuierliche Maßnahmen zur persönlichen Klärung und Weiterentwicklung

Walter Herter

Donauerweg 7 . 93049 Regensburg

Fon +49 941 20906057 . Mobil +49 151 58833861

walter.herter@die-unternehmerberater.com . www.die-unternehmerberater.com