



STRATAVIS



Es ist täglich unser Anspruch,  
im besten Sinne anders zu sein.



Jede Zukunftsplanung beinhaltet Ziele und Herausforderungen für Menschen und Unternehmen. Die richtigen Wege zu gehen, um Ziele zu erreichen, heißt Zukunft gestalten.

Sie möchten die Zukunft Ihres Unternehmens schon heute gestalten und noch erfolgreicher werden, mit dem was Sie tun? Sie möchten zum Beispiel Ihren Umsatz steigern? Wir begleiten Sie dabei, von der Strategie über die taktische Umsetzung bis hin zur Zielerreichung.

Die STRATAVIS GmbH gehört aktuell zu den breitgefächertsten Weiterbildungsinstituten in Deutschland und unterscheidet sich maßgeblich durch eine konsequent ergebnisorientierte Philosophie für seine Mandanten. Unsere Kernbereiche Strategie- und Projektconsulting, Weiterbildung und Dialogmarketing greifen professionell ineinander und stehen für Erfolg.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'T. Schwack', written in a cursive style.

**Thorsten Schwack**  
Geschäftsführender Gesellschafter

Team

gemei

↓  
Komm

# UNSER TEAM

Wir verfügen über ein kompetentes Expertenteam mit umfangreicher Praxiserfahrung und einem großen Portfolio. Dabei arbeiten wir alle auf etwas ganz Besonderes hin: Ihr Ziel.

Gegründet wurde die STRATAVIS GmbH durch Thorsten Schwack, einem selbstständigen Unternehmensberater und Trainer, der auf über 20 erfolgreiche Jahre Erfahrung zurückblickt. Mit Michael Smolinski als Prokurist hat er sich einen erfahrenen Personalentwickler an die Seite geholt.



Was für uns von STRATAVIS zählt, ist das Ergebnis und nicht das reine Abarbeiten eines Programms.



# UNSERE PHILOSOPHIE UND UNSERE WERTE

Unsere Arbeit beginnt damit, genau zuzuhören und den Kunden zu verstehen. Erst mit dem richtigen Verständnis und der Fähigkeit, sich schnell in die Situation und die Anforderungen des Kunden zu versetzen, gelingt es, die richtigen Strategien zu entwickeln.

Wir verstehen uns als Erfolgsbegleiter. Deshalb begleitet und navigiert STRATAVIS die taktische Umsetzung einer Strategie bis zur Zielerreichung. Und das mit einem außergewöhnlichen Engagement.  
Überzeugen Sie sich selbst.



Zusammen mit unseren Mandanten finden wir die passenden Antworten, die das Unternehmen mittel- und langfristig zum Erfolg führen.



**Thorsten Schwack** ist nicht nur Gründer und Geschäftsführer von STRATAVIS, sondern Vordenker und Mastermind. National sowie international ist er im Markt als Macher, Strategie und Umsetzungsbeschleuniger bekannt. Und genau das bietet er auch seinen Kunden an.

Gemeinsam mit seinem Team berät und begleitet er eine Vielzahl von Unternehmern und Unternehmen aus unterschiedlichsten Branchen. Anspruchsvolle Projekte zu leiten und gemeinsam mit dem Kunden zum Erfolg zu führen, ist die Mission von Thorsten Schwack.

Unternehmen unterstützt er z. B. bei der Entwicklung und Umsetzung individueller Unternehmensstrategien und bei der Verbesserung ihrer Performance-Qualität. In maßgeschneiderten Seminaren gibt er sein umfangreiches Wissen weiter.

Veränderungen lassen sich nicht einfach verordnen - es ist wichtig, Menschen bei der Umsetzung neuer Wege zu unterstützen und zu begleiten.

- Thorsten Schwack

#### **SCHWERPUNKTE**

- Strategie- und Performanceentwicklung sowie Umsetzungsbegleitung
- Verkaufs- und Vertriebsentwicklung für Innendienst, Außendienst und Key Account Management
- Potenziale am Markt absichern und erschließen sowie Marktveränderungen erfolgreich managen
- Rhetorik & Dialektik, Eristik und Körpersprache
- Mitarbeiterführung; wie z. B. Grundlagen, Motivation, Mitarbeitergespräche/Zielvereinbarungen, Vertrauensbildung, Umgang mit schwierigen Mitarbeitern





**Michael Smolinski** ist der Spezialist und Trainer für Veränderungsprozesse in Unternehmen. In verschiedenen Bereichen begleitet er die zielorientierte Unterstützung und Durchführung solcher Prozesse und sorgt für eine nachhaltige Performance-Steigerung. Zugleich unterstützt er den Aufbau von professionellen Personalentwicklungsstrukturen.

Vertrauen, Loyalität und Verantwortung gegenüber dem Kunden sind für ihn die Grundlage der Zusammenarbeit. In seinen maßgeschneiderten Seminaren werden die Teilnehmer motivierend auf neue Aufgaben vorbereitet und ins Handeln gebracht. Seine Kunden profitieren von den langjährigen Verkaufs- und Vertriebserfahrungen, die er als ehemaliger Verkaufsleiter hat. Heute ist er Teil der Leitungsebene von STRATAVIS.

Eine Reise beginnt mit dem ersten Schritt. Doch nur das Durchhalten wird belohnt.

- Michael Smolinski

#### **SCHWERPUNKTE**

- Gestaltung von Veränderungsprozessen
- Professionelles Verhandlungs- und Vertriebstraining
- Leadership Training
- Messetraining
- Talent Management
- Entwicklung von Nachwuchsführungskräften
- Verkaufstechniken
- Cross- und UpSelling



Bei **Esra Erdem** dreht sich alles um die Themen Vertrieb & Verkauf. Als Vertriebsprofi kennt sie jede Facette im Verkaufsprozess und ihre Erfolgsfaktoren. Mit viel Humor, Praxisnähe und Authentizität gibt sie ihr Wissen in Seminaren an ihre Kunden weiter, selbst den „trainings-resistentesten“ Teilnehmer schafft sie, zu begeistern und zum Handeln zu motivieren.

Dabei sind ihre Trainings zu 100 % auf den Kunden zugeschnitten und bieten stets spezifische Lösungsansätze.

Esra Erdem bringt wertvolles Experten-Wissen im direkten und indirekten Vertrieb von Dienstleistungen mit und verfügt über eine breite Expertise. Ihre Seminare umfassen die Bereiche Vertrieb, Kommunikation, Motivation, Empfehlungsmarketing und Zeitmanagement.

**Martin Hanauske** ist unser Experte und Trainer für die Begleitung von Entwicklungs- und Veränderungsprozessen. Sein Schwerpunkt liegt in der individuellen Entwicklung von Führungskräften. Gleichzeitig unterstützt und begleitet er Teamentwicklungsmaßnahmen und gruppendynamische Prozesse im Rahmen des Change-Managements. Martin Hanauske besitzt ein umfangreiches Experten- Wissen in den Bereichen Leadership, Diversity Management, Persönlichkeitsentwicklung, Teamentwicklung und Motivation.

Mit seiner aufgeschlossenen und motivierenden Art erreicht er in den praxisnahen Seminaren auch die anspruchsvollsten Teilnehmer. Dabei motiviert er stets zum Handeln und fördert eine direkte, praxisnahe Handhabung des Erlernten.



Als Spezialistin für Personal- und Organisationsentwicklung ist unsere Trainerin **Daniela Quast** ganz auf den Erfolg des Menschen fokussiert. Durch ihre langjährige Führungserfahrung und ihre professionelle Teamführung bringt Sie Menschen als Macherin individuell und nachhaltig ins Tun. Darüber hinaus ist sie eine hochkarätige Vertriebs- & Verkaufsexpertin – auch in dezentral organisierten Unternehmen.

Ihre Trainings gestaltet Sie praxisbezogen, interaktiv und mit viel Feingefühl für Ihre Teilnehmer. Sie bringt nicht nur umfangreiche Erfahrung aus verschiedenen Branchen mit und verfügt über fundiertes Führungs-, Vertriebs- und Verkaufsknowhow, sondern vermittelt dieses Expertenwissen mit ansteckender Freude.

Zu mehr Erfolg durch zufriedene Gäste und Kunden sowie Mitarbeiter. Welche Instrumente konkret dafür anzuwenden sind, erfährt man in den Seminaren unseres Trainers **Fabian Krutwig**. Er selbst verfügt über eine langjährige Erfahrung in den Bereichen Service, Verkauf, Gastronomie und Dienstleistungen und bringt ein umfangreiches Expertenwissen mit.

Er schafft es, Theorie und Praxis leicht verständlich zu verbinden und zeigt Lösungen, die in der Praxis schnell umsetzbar sind. Mit seiner motivierenden Art begeistert Fabian Krutwig die Teilnehmer, dabei sind seine Seminare stets individuell auf die Zielgruppe abgestimmt. Um ein nachhaltiges Training zu gewährleisten, legt er im Nachgang besonderes Augenmerk auf eine gesicherte Transferleistung.



Gute Umgangsformen sind ein Schlüssel zum Erfolg. Unsere Trainerin **Anna-Lena Lütjen**, die Expertin für Knigge und Dialogmarketing, weiß genau, worauf es ankommt und vermittelt das humorvoll in ihren Seminaren. Stilsicheres Auftreten, ein gepflegtes Erscheinungsbild und eine gute Kommunikationsfähigkeit sind heute wichtiger denn je, um auch langfristig erfolgreich zu sein.

Anna-Lena Lütjen hat nicht nur ein besonderes Auge für Details, sondern begeistert die Teilnehmer auch mit ihrer emphatischen Art. Dabei stehen Vertrauen, Ehrlichkeit und Offenheit bei ihr im Umgang mit anderen Menschen an erster Stelle.

Wichtig ist ihr, dass sich die Teilnehmer mit den vermittelten Inhalten in jeder Situation und Lebenslage wohlfühlen.

Wie wichtig Teamwork für den Erfolg ist, beweisen unsere Teamleiter **Kevin Kumar** und **Maurice Baden** jeden Tag aufs Neue.

Sie verantworten den Bereich Dialogmarketing und haben sich ganz dem Thema verschrieben, wie man erfolgreich Teams und Projekte leitet. Dazu gehört z. B. ein inspirierendes Teamumfeld schaffen, Projekte definieren und realistische Ziele formulieren. Außerdem geht es darum, wie man eine offene Kommunikationskultur pflegt und das Team moderiert. Kevin Kumar und Maurice Baden sind selbst überzeugte Teamplayer und arbeiten als Team- und Projektverantwortliche.

Ihr Fokus ist stets auf das bestmögliche Gesamtergebnis gerichtet. Als wahre Organisationstalente schaffen sie es nahezu mühelos, die Zielsetzungen schnellstmöglich zu erreichen.







# DAFÜR STEHEN WIR

Unser Erfolg ist der Erfolg unserer Kunden und damit identifizieren wir uns.  
Wir arbeiten mit Begeisterung für die Themen unserer Mandanten, sind fokussiert und hochmotiviert.  
Die folgenden Werte sind uns dabei besonders wichtig:

## **ZIELORIENTIERUNG**

Wir fokussieren uns von Beginn an auf das Ziel – und arbeiten kontinuierlich daran. Neben der erfolgreichen Zielorientierung ist uns der anschließende Wissenstransfer ebenso wichtig. Nur so können unsere Mandanten die Maßnahmen zukünftig gewinnbringend ein- und umsetzen.

## **MOTIVATION**

Wir haben immer das Ziel im Blick und arbeiten höchst motivierend. Das ist ein wichtiger Bestandteil unserer Unternehmenskultur und wie auch für die Beratung und Betreuung unserer Mandanten.

## **INDIVIDUALITÄT**

Jeder Kunde bzw. jedes Unternehmen ist einzigartig. Dementsprechend variieren die Projekte und Fragestellungen, auf die wir uns individuell einstellen. Uns zeichnet aus, dass wir die Kunden und ihre Herausforderungen schnell verstehen und passgenaue Lösungen entwickeln.

Für die erfolgreiche Zielerreichung beraten und unterstützen wir unsere Mandanten zu jeder Zeit mit einem hohen Maß an Engagement und Individualität über den gesamten Prozess. Für jeden unserer Kunden wird dies etwas Besonderes sein.

## **ERGEBNISVERANTWORTUNG**

Durch unsere ganzheitliche Kundenbetreuung können wir die Parameter des Ergebnisses beeinflussen. Das bedeutet, dass wir auch Verantwortung übernehmen und für den Erfolg stehen.





# WIR MACHEN DEN UNTERSCHIED

In Deutschland gibt es einen sehr vielfältigen Weiterbildungssektor. Hier die richtige Entscheidung zu treffen, fällt aufgrund der großen Auswahl oft schwer.

Dazu kommt: Es ist nicht leicht zu analysieren, welches Angebot oder auch welches Training überhaupt das Richtige ist. Viele Anbieter führen ihr Programm durch, aber die Umsetzung bleibt jedem am Ende selbst überlassen. Das wiederum führt oft zu Problemen, wie wir aus Erfahrung wissen.

Deshalb bieten wir unseren Mandanten auch diesen Schritt an. Ganz individuell erstellen wir unser Konzept für Sie und Ihr Unternehmen. Wir arbeiten kein Programm ab, sondern begleiten Sie über die Beratung bis hin zur erfolgreichen Zielerreichung.

Bei uns können Sie die gewonnenen Erkenntnisse durch den praxisnahen Wissenstransfer anschließend weiter sinnvoll einsetzen.

Unsere Veranstaltungen gestalten sich situativ, intuitiv und interaktiv. Außerdem ist uns wichtig, auch auf die zwischenmenschlichen Dynamiken und Entwicklungen einzugehen.



STRATAVIS



# UNSERE KOMPETENZEN

Wir von STRATAVIS bündeln unsere Kompetenzen in den Bereichen Fort- und Weiterbildung für Personal, Vertrieb und Führungskräfte und gehen dabei ganz individuell auf Ihre Wünsche ein. Unsere Trainings, Seminare und Workshops sind so gestaltet, dass diese sowohl einen analytischen als auch einen kreativen Anteil haben.

Als Wissensvermittler und Trainer aus der Praxis bilden wir verschiedene Facetten ab und beherrschen unterschiedliche Methoden und Disziplinen. Dadurch kreieren wir gemeinsam Lösungen, um jederzeit eine effektive Zusammenarbeit zwischen STRATAVIS und unseren Auftraggebern zu gewährleisten.

Unser Ziel ist die Entwicklung konkreter Maßnahmen, die Sie und Ihr Team sofort erfolgreich umsetzen und anwenden können. Doch bevor es soweit ist, investieren wir gern Zeit in das Verstehen Ihrer persönlichen und unternehmerischen Herausforderungen.



**STRATEGIE**

**TAKTIK**

**VISION**

# UNSERE VIELFÄLTIGKEIT IST UNSERE STÄRKE

## THEMENSPEKTRUM

Wir von STRATAVIS bieten Ihnen als unseren Mandanten ein vielfältiges Angebot und können die Maßnahmen bzw. Weiterbildungen individuell auf Ihre Ziele und Anforderungen ausrichten. Dafür haben wir für Sie eine kleine Auswahl unserer Themen zusammengestellt.

Sie finden Ihr Thema hier noch nicht wieder? Dann sprechen Sie uns an, wir entwickeln auch für Ihre Ziele und Herausforderungen das richtige Konzept.

## BEISPIELE FÜR DIE THEMENWELT MANAGEMENT & FÜHRUNGSKRAFT

Grundlagen zur professionellen  
Mitarbeiterführung

Gestern Kollege – heute Vorgesetzter

Zielvereinbarungen und Mitarbeitergespräche

Umgang mit schwierigen Mitarbeitern

Strategieentwicklung und -umsetzung

Vertrauensbildung in der Mitarbeiterführung

Institutionalisierte und situative  
Mitarbeiterführung

Delegationsmanagement für Führungskräfte

## **BEISPIELE FÜR DIE THEMENWELT VERTRIEB & VERKAUF**

Professionelles Verkaufen im  
Verdrängungswettbewerb

Marktveränderungen erfolgreich managen

Konditionen und Vereinbarungen am Markt  
durchsetzen

Beratung und Verkauf im Einzel- und Großhandel

Zielorientierte Verhandlungsführung

Verkaufen durch Inspiration und Emotion

Strategisches Verkaufen im Key Account  
Management

Potenziale am Markt absichern und erschließen

## **BEISPIELE FÜR ALLGEMEINE THEMEN**

Rhetorik & Dialektik

Projektmanagement

Train the Trainer

Moderations- & Media-Training

Selbstmanagement und Arbeitsorganisation

Ganzheitliche Marketing- und  
Strategieentwicklung

Präsentationstraining

Körpersprache im Dialog

# IHR ERFOLG IST UNSERE MISSION

## LEISTUNGEN

Methodisch ans Ziel. Der Erfolg unserer Kunden steht für uns an erster Stelle. Wir von STRATAVIS bieten unseren Mandanten ein breitgefächertes Leistungsspektrum, mit dem sie ihre Ziele erfolgsorientiert umsetzen können.

Unser Portfolio umfasst neben der Strategie- und Projektberatung eine Vielzahl an individuellen Weiterbildungsangeboten. Diese finden in Form von Seminaren und Workshops statt oder durch effektive Coachings sowie durch spezielle Trainings on the Job.

Unsere besonderen Methoden im Training können für unterschiedlichste Situationen und Branchen eingesetzt werden.

Um die Kundenbeziehungen zu verbessern, können unsere Mandanten auch unser professionelles Dialogmarketing-Team für sich arbeiten lassen.







# MIT WEITBLICK VORAN

## CONSULTING

Gut aufgestellt für die Zukunft. Die Strategieberatung ist ein grundlegender Teil unserer ganzheitlichen Unternehmensberatung. Sie unterstützt unsere Mandanten dabei, ihre strategischen Fragestellungen und Herausforderungen zu klären.

Das Ergebnis fest im Blick. Wichtige Bereiche wie Organisation, Führung oder Marketing können dem Top Management helfen, um Teilbereiche, Potenziale und/oder Problemstellungen zu optimieren und diese zum gewünschten Ergebnis zu führen.

Professionell begleitet ans Ziel. Wir analysieren und interpretieren gegenwärtige Konzepte sowie Maßnahmen und entwickeln sie im Anschluss weiter bzw. konzipieren sie neu. Dazu gehört auch die Gestaltung neuer, innovativer Geschäftsmodelle. Unsere Strategieberatung hat sowohl einen analytischen als auch einen kreativen Anteil.

Einfach vielseitig und skalierbar. Unsere Strategieberatung kann sich auf das gesamte Unternehmen beziehen (Unternehmensstrategie), auf einzelne Geschäftsfelder (z. B. Produkt-, Marken- und Marktstrategien) oder auf funktionale Einheiten des Unternehmens (z. B. Vertrieb).

### **Im Fokus unserer Strategieentwicklung stehen folgende Fragen:**

- Welche Basis haben wir?
- Was soll im Endeffekt erreicht werden?
- Wie kann eine flankierende Umsetzung gestaltet werden?

# ZUSAMMEN WEITERKOMMEN

## SEMINARE & WORKSHOPS

Für jede Herausforderung gemacht:  
Wir konzipieren für unsere Mandanten individuelle Seminare und Workshops. Zum Einsatz kommen Gruppenarbeiten, Lehrgespräche, Brainstormings oder auch spezifische Übungssequenzen, je nachdem, welche Ziele erreicht werden sollen. Wir sind dabei Erfahrungsträger, Impulsgeber oder Sparringspartner und erarbeiten die Trainings bzw. Workshops gemeinsam mit den Auftraggebern und den Teilnehmern. Wir fördern die Kreativität und die Umsetzungsbereitschaft, um neue Herangehensweisen zu nutzen und neue Wege einzuschlagen.

Unsere Trainer motivieren die Teilnehmenden zum Handeln und binden diese aktiv mit ein. Die Ergebnisse werden geclustert und Inhalte handfest auf den Punkt gebracht, damit sie die Teilnehmer gut in den Arbeitsalltag transferieren können. Methodisch werden alle Tools genutzt, die für die Arbeit zielführend sind. Für STRATAVIS erfüllen Seminare, Trainings und Workshops niemals einen Selbstzweck, sondern sind Instrumente, um Ergebnisse zu produzieren, die sich unsere Auftraggeber wünschen. Und daran lassen wir uns auch messen.



GRATAVIS

# GEZIELTE WEITER- ENTWICKLUNG

## COACHING

Verändern heißt für uns verbessern: Wir bieten Coaching-Prozesse für unterschiedlichste Funktionen und Zielsetzungen an. Ob für Führungskräfte auf allen Erfahrungsniveaus oder für Verkaufs- und Vertriebsmitarbeiter, Coaching ist ein solides Mittel, um Menschen in Veränderungsprozessen zu unterstützen und zu begleiten.

Dabei kann es z. B. um Kompetenzerweiterung, um Akzeptanz und um Mindsetting gehen.

Beim Coaching dreht sich alles darum, die zu coachende Person zu unterstützen und ihr bei der Erarbeitung neuer Erkenntnisse und Perspektiven zur Seite zu stehen.

Damit diese ihr Ziel erreichen kann, liegt der Fokus des Coaches auf Fragen und optional auf dem individuellen Input.

Die Aufgabe des Coaches ist es, diesen Entwicklungsprozess bis zur Zielerreichung zu unterstützen und zu strukturieren. Dies fördert auch die Eigeninitiative.

## **TRAINING ON THE JOB**

Für eine zielgerichtete Unterstützung: Training on the Job sowie Coaching gehören zu den effizientesten Maßnahmen der Performanceentwicklung einzelner Mitarbeiter. Der Coachee, also die zu coachende Person, wird direkt am Arbeitsplatz bzw. in ihrem Tagesgeschäft von einem Coach angeleitet und begleitet. Die Person erhält unmittelbares Feedback auf Basis der vor den Maßnahmen verabredeten Zielsetzungen.

Training on the Job kann für verschiedene Zielgruppen angewendet werden. Die häufigsten sind z. B. Führungskräfte, Teamleiter, Bereichsleiter, Vertrieb (Innendienst/ Außendienst), Key Account Manager und Projektmanager. Die praxisnahe Wissensvermittlung durch einen erfahrenen Trainer oder Coach steht beim Training on the Job im Mittelpunkt. Arbeitsprozesse, die mitunter sehr abstrakt sein könnten, werden somit nachvollziehbarer und anwendbar.

Training on the Job funktioniert nach dem Prinzip des Learning by Doing. Wird das Wissen direkt analog zum operativen Tagesgeschäft erworben, können praktische Kenntnisse dort direkt angewandt und gleichzeitig unmittelbar Erfolge erzielt werden. Strategien zur Konfliktlösung oder zur Leistungssteigerung aber auch Führungsprobleme gehören beispielweise zu den Themen.

Beim Coachee wird durch das Training ein Lern- und Entwicklungsprozess eingeleitet. Dieser steigert sein Selbstvertrauen, führt zur Erhöhung der „Trefferquote“ durch optimierte Chancenverwertung und erhöht seine Motivation.



# SCHRITT FÜR SCHRITT BESSER WERDEN

## METHODIK TRAINING

Effektiv und praxisnah: Wir setzen auf die Methode des selbstverantwortlichen und selbststeuernden Lernens. Durch Lehrgespräche, Fallbeispiele, Rollen- und Gruppenübungen sowie Trainings on the Job werden die Teilnehmer aktiviert und praxisnah an die Inhalte herangeführt.

Innerhalb der Trainingsarbeit ist jeder Teilnehmer die Hauptperson, was gleichzeitig für eine intensive Praxisumsetzung des Gelernten sorgt.

Das Veranstaltungsdesign hat motivierenden Charakter. Im Zentrum steht dabei stets das Trainingsziel und nicht die verwalterische Abarbeitung einer Inhaltsübersicht. Unser Trainer steuert die Veranstaltung situativ, gibt Impulse und schafft die Voraussetzungen für einen soliden Lerntransfer nach Abschluss eines jeden Trainings bzw. Trainingsintervalls.

Am Ende der Trainingsreihe sind alle ziel-flankierenden Wissensselemente vermittelt.



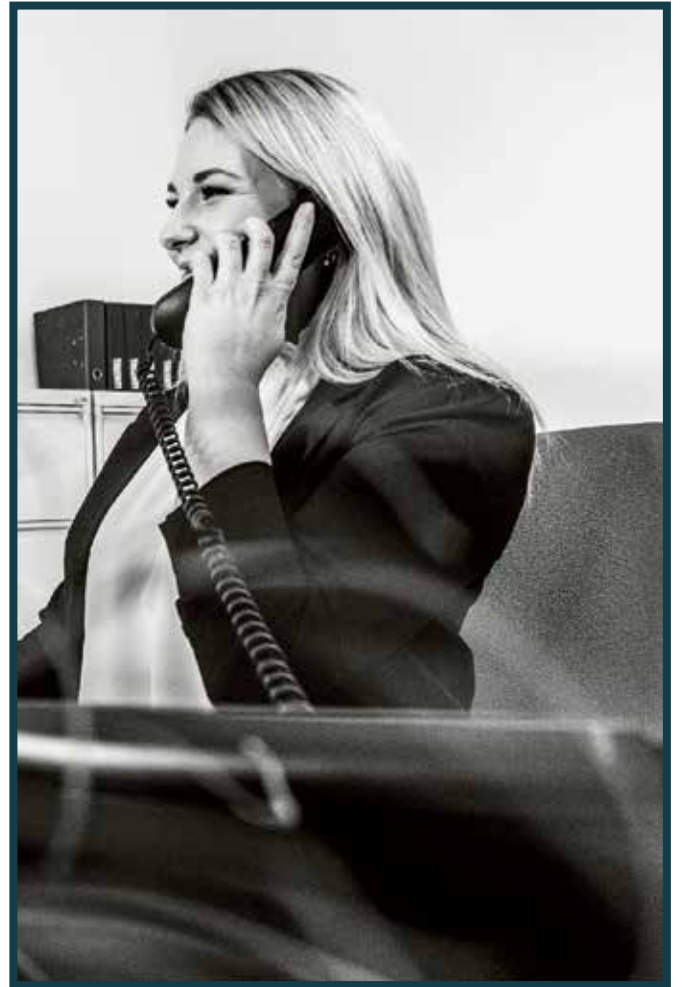




# FÜR EINEN OPTIMALEN KUNDENDIALOG

## **DIALOGMARKETING**

Gute Kundenbeziehungen sind das A und O: Unser Dialogmarketing-Team kann direkt für unsere Mandanten tätig werden und kümmert sich vorwiegend um die aktiven Vermarktungsansätze. Es bildet Ressourcen ab, die in den Strukturen unserer Kunden häufig nicht vorhanden sind und ist strikt ergebnis- und erfolgsorientiert. Unser Dialogmarketing-Team nennt sich auch Activity Center und versteht sich als outbound orientiertes Zentrum für professionelles Dialogmarketing. Damit unterscheidet es sich deutlich von klassischen Callcentern.





# FÜR EINEN OPTIMALEN KUNDENDIALOG

## BEISPIEL-AUFGABEN UNSERES ACTIVITY CENTERS

Leadgenerierung  
Aktiver Verkaufsdialog  
Zufriedenheitsbefragungen  
Service

Dialogmarketing erfolgt bei uns, wie im klassischen Sinn bekannt, über das Telefon. Unser Team berät die Kunden kompetent, geht auf persönliche Wünsche ein und schlägt das passende Produkt vor oder vereinbart im Auftrag unserer Kunden Termine. Im Fokus steht dabei der erfolgsorientierte Abschluss. Das Dialogmarketing ist dem Direktmarketing untergeordnet, das auf das Interesse der einzelnen Kunden zugeschnitten ist. Der Dialog konzentriert sich auf die Kommunikation zwischen Unternehmen und Kunden mit dem Ziel, neue Kundenbeziehungen aufzubauen und/oder vorhandene Kundenbeziehungen zu vertiefen sowie den Ausschöpfungsgrad zu erhöhen.

# ACTIVITY CENTER

Unser Activity Center besteht aus einem vielfältigen Team und die Stärke ist die Flexibilität und das eingespielte Miteinander.

Aufgrund der hohen Professionalität und der ergebnisorientierten Arbeitsweise können wir die Ziele unserer Kunden erfüllen und somit weiter voranbringen.

Wir pflegen eine offene und ehrliche Unternehmenskultur, daher gehen wir mit einem leistungsstarken Teamgeist täglich voran und entwickeln uns immer weiter. Dabei ist die stetige Weiterentwicklung unserer Mannschaft ein Grundbaustein unseres Erfolges.







# STRATAVIS- CAMPUS

Angesiedelt am Rand der Lüneburger Heide, sind wir nicht nur mitten im Leben, sondern auch ganz nah dran an der Erfolgsformel im nationalen und internationalen Business. Von individuellen Seminaren und Workshops hin zur ganzheitlichen Weiterbildung aus einer Hand, direkt vor Ort: Das ist der Erlebnis-Campus von STRATAVIS. Beim Coaching dreht sich alles darum, die zu coachende Person zu unterstützen und ihr bei der Erarbeitung neuer Erkenntnisse und Perspektiven zur Seite zu stehen. Die richtige Atmosphäre bildet dabei das Grundgerüst des Lernerfolgs. Der Erlebnis-Campus ist deshalb ein Ort, der prozessorientierten und kreativen Seminare und Weiterbildungen die optimalen Entfaltungsmöglichkeiten im passenden Raumkonzept bietet.

Neben dem Bildungs- und Hotelbetrieb ist auch ein großer Teil unseres operativen Office-Teams auf dem Campus angesiedelt. Unser ganzheitliches Lernkonzept ermöglicht Ihnen jeder Zeit einen direkten und unmittelbaren Austausch mit unseren Experten. Egal ob Seminar, Workshop oder Special Event: Ihre Weiterbildung wird ein Erfolg. Wir sind Ihr Partner vor Ort.

Willkommen auf dem STRATAVIS-Campus.

# WOBEI KÖNNEN WIR SIE UNTERSTÜTZEN?

STRATAVIS GmbH  
Brandshofer Deich 68  
20539 Hamburg

Office +49 (0)40 593 62 70 00  
Mail [info@stratavis.de](mailto:info@stratavis.de)



**Sandra Fisch**  
Management Assistenz &  
Teamleitung BackOffice

Office +49 (0)40 593 62 70 11  
Mail [sandra.fisch@stratavis.de](mailto:sandra.fisch@stratavis.de)



**Janina-Magdalena Norden**  
Akademie Assistenz

Office +49 (0)40 593 62 70 14  
Mail [janina-magdalena.norden@stratavis.de](mailto:janina-magdalena.norden@stratavis.de)

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird auf die gleichzeitige Verwendung der Sprachformen männlich, weiblich und divers (m/w/d) verzichtet.  
Sämtliche Personenbezeichnungen gelten gleichermaßen für alle Geschlechter. Wir danken für Ihr Verständnis.



Wir sind für Sie da – regional,  
national und international.



STRATAVIS

STRATAVIS GmbH • Brandshofer Deich 68 • 20539 Hamburg  
[www.stratavis.de](http://www.stratavis.de) • +49 (0)40 593 62 70 00