



Die Erfolgsstrategie für HandwerkerInnen

Das Chef- und Führungskräfte-seminar Unternehmen Handwerk by Klaus Steinseifer

Management im Handwerk

Modern, zeitgerecht, zukunftsorientiert und nachhaltig erfolgreich

Sie wollen mit funktionierenden Veränderungen Ihren individuellen Weg in eine zukunftsorientierte und nachhaltig erfolgreiche Unternehmensentwicklung gehen?

Gehen Sie mit Klaus Steinseifer auf eine Reise durch Ihr Unternehmen.

Keine Theorie, alles Praxis

Klaus Steinseifer kommt aus dem Handwerk. Er weiß wie es geht und zeigt Ihnen, wie Sie das erworbene Wissen gewinnbringend in Ihrem Unternehmen, bei Ihren Mitarbeitern und bei Ihren Kunden einsetzen. Sie bekommen einen sofort umsetzbaren Praxisbezug, denn nur so lohnt sich Ihre Investition in eine unternehmerische Qualifizierung. In nur 2½ Tagen haben Sie das kompakte Wissen für Ihre moderne, zeitgerechte, zukunftsorientierte und nachhaltig erfolgreiche Unternehmensführung, die auch funktioniert. Die richtigen Strategien und die einfachen Strukturen schaffen Ihnen die Veränderungen, die Sie sich wünschen.

Kostenlose Nachbetreuung

Wir lassen Sie nicht alleine! Sie bekommen von Klaus Steinseifer eine kostenlose Nachbetreuung nach dem Seminar, damit die Umsetzung in Ihrem Unternehmen auch zügig funktioniert.

Umfangreiche Teilnehmerunterlagen

Sie bekommen von Klaus Steinseifer kostenlos ein komplettes Unternehmenskonzept mit auf Ihren Weg. Damit können Sie sofort in Ihrem Unternehmen starten.

Sind Sie jetzt bereit für Ihre Veränderungen oder wollen Sie so weiter machen, wie bisher?

Mit Ihrer fachlichen und persönlichen Kompetenz, Ihrer Mitarbeiterkompetenz, Ihrer Marketingkompetenz und Ihrer Kundenkompetenz gehen Sie, in kleinen und überschaubaren Schritten, Ihren konsequenten Weg in die Champions-League der erfolgreichen UnternehmerInnen im Handwerk.

Sie wollen

- Ihr Unternehmen zu einer nachfolgefähigen und verkaufbaren Marke machen?
- das bisher Erreichte sichern?
- Ihre Lebensqualität verbessern?
- mehr Zeit für sich selbst und Ihre Familie haben?
- sich um das Wesentliche in Ihrem Unternehmen kümmern können?
- die Erträge in Ihrem Unternehmen nachhaltig verbessern?
- Ihre Bank als Partner gewinnen und damit über die erforderliche Liquidität verfügen?
- den Fachkräftemangel in Ihrem Unternehmen beheben?
- kompetente MitarbeiterInnen in Ihrem Team haben, die verantwortlich handeln?
- begeisterte und glückliche Kunden gewinnen, die Sie weiterempfehlen?

Das bietet Ihnen das Chef- und Führungskräfte-seminar neben allen anderen Inhalten:

- Die Persönlichkeitsentwicklung
- Das Zeitmanagement und die Work-Life-Balance
- Das Finanzwesen und die Finanzplanung
- Der Aufbau einer Arbeitgebermarke und die Motivationsmodelle für Ihre Mitarbeiter
- Das Controlling - leicht und gezielt einsetzbar
- Das Marketingkonzept für Ihr Unternehmen
- Ein effektives Telefontraining in ganz kurzer Zeit
- Ein kleines Verkaufstraining der besonderen Art
- Die umfangreiche Umsetzungscheckliste für Ihre Aufgaben zu Hause

Keine Zeit?

Wer sich keine Zeit nimmt, wird nie welche haben? Wollen Sie etwas verändern oder nicht? Nehmen Sie sich jetzt Ihre persönliche Auszeit dafür!

Ihre Seminaranmeldung liegt diesen Informationen bei!

Für UnternehmerInnen, Unternehmerpaare, Führungskräfte, Übergeber und Übernehmer in der Nachfolgeplanung, Existenzgründer und alle Menschen die ihre neuen Ideen, ihre Strategien und Strukturen in ihren Unternehmen umsetzen wollen.

Nutzen Einige wenige Unternehmen im Handwerk scheinen den Erfolg gepachtet zu haben. Bei denen läuft es wie geschmiert, es läuft rund! Wurde hier das Rad neu erfunden? Ganz sicher nicht! In diesen Unternehmen wird der Erfolg gemanagt, mit einer Managementstrategie, die alle Details der Unternehmensentwicklung berücksichtigt, die dafür sorgt, dass es keine Reibungsverluste gibt, die den Kundenauftrag gefährden können. Begeisterte und glückliche Kunden sind das Ziel jeder erfolgreichen Strategie in einem Unternehmen. Verborgene Zusammenhänge werden transparent gemacht. Sie verbessern die internen Abläufe und die externe Kommunikation. Sie schaffen sich ein bilanzierbares Wissen in allen Unternehmensbereichen.

Das Ziel ist Ihr Geschäftserfolg

In dem ausschließlich praxisorientierten Seminar bekommen Sie den Nutzen geboten, den Sie tatsächlich brauchen, um in Ihrem Zukunftsmarkt fit zu sein und zu bestehen. Es gibt auch kein Schema "F", denn jede Seminarteilnehmerin und jeder Seminarteilnehmer wird individuell, mit seinem Leben, seinen Wünschen und seinen Unternehmen betrachtet. Deshalb sind die Seminargruppen sehr klein, damit wir uns um jeden Einzelnen kümmern können. Es gibt keine graue Theorie für Sie, sondern eine sofort umsetzbare Zielplanung, mit der Sie schon während der Seminartage starten können. Ihre persönliche und Ihre unternehmerische Erfolgskurve werden nachhaltig steil nach oben zeigen! Sie werden den Nutzen dieser Qualifizierung mit Ihrem neuen Wissen verbinden und sofort in spürbare Ergebnisse umsetzen.

Ziele

Zukunft gestalten

- Sie machen sich fit für Ihre Zukunft!
- Sie kennen die Kriterien für Ihren Erfolg!
- Sie verbessern Ihre Lebensqualität!
- Sie haben mehr Zeit für sich selbst und Ihre Familie!
- Sie können sich um das Wesentliche in Ihrem Unternehmen kümmern!
- Sie verbessern die Ertragslage Ihres Unternehmens!
- Sie gewinnen Ihre Bank als Partner und verfügen damit über die erforderliche Liquidität!
- Sie beheben nachhaltig den Fachkräftemangel in Ihrem Unternehmen!
- Sie haben kompetente MitarbeiterInnen in Ihrem Team, die verantwortlich handeln!
- Sie gewinnen begeisterte und glückliche Kunden, die Sie weiterempfehlen!

Inhalte

1. Tag

Willkommen an Bord!

Wir lernen uns kennen!

- Sind Sie bereit für Veränderungen?
- Guter Handwerker / Erfolgreicher Handwerker?
- Sie schaffen die notwendige Transparenz in Ihrem Unternehmen!
- Die Kriterien für Ihren Erfolg!

Die Erfolgsfaktoren "Innere Unternehmenswerte"

Sie, die Chefin, der Chef

Unternehmerische Kompetenzen

- Fachliche Kompetenzen
- Persönliche Kompetenzen
 - Ihre Auftrittskompetenz
 - Ihre Eigenmotivation
 - Ihre Selbstkritikfähigkeit
 - Ihre Analysekompetenz
 - Ihr Selbstmanagement
 - Ihre Ordnungskompetenz
 - Ihr Ideenmanagement
 - Ihre Planungskompetenz
 - Ihre Organisationskompetenz
 - Ihre Verkaufskompetenz
 - Ihre Führungskompetenz

2. Tag

Ihre Partnerin, Ihr Partner, Ihre Familie

- Ihre Zeit für die Familie, für Freizeit, Urlaub und private Vorhaben
- Work-Life-Balance - das geht und es ist ganz einfach!

Die Bank

- Ihre Bank als Partner Ihres Unternehmens
- Finanzwesen und Finanzplanung
- Rating

Ihre Zeit- und Zielplanung

- Ihre Zukunft und Ihre Entscheidungen
- Ihre Zuverlässigkeit
- Ihr Ideenmanagement
- Ihre wichtigen Aufgaben und Ihr Handeln
- Ihre Veränderungswünsche
- Ihre Wichtigkeiten und Ihre Prioritäten
- Ihre KlackKlackAufgaben
- Ihre Visionen, Ihre Träume, Ihre Wünsche, Ihre Ziele und Ihre Zielpläne
- Ihre negativen und positiven Einflüsse
- Ihre hilfreiche Hand

Der Erfolgsfaktor "Mitarbeiter"

Ihre Mitarbeiter gehen für Sie durchs Feuer

Die Mitarbeiterkompetenz mit der Chefentlastung

- Die Arbeitgebermarke und die Mitarbeiter als Markenbotschafter
- Was bieten Sie?
- Die Mitarbeiterachtung und die Mitarbeiterbeachtung
- Die Stärken, die Schwächen und die Begabungen Ihrer Mitarbeiter
- Aufgaben, Verantwortungen und Kompetenzen
- Informierte Mitarbeiter sind die besseren Mitarbeiter
- Beteiligen Sie Ihre Mitarbeiter an Ihren Zielplänen?
- Das Personalmanagement und die Personalentwicklung
- Die richtigen Mitarbeiter finden, gewinnen und empfangen

Die Mitarbeitermotivation

- Anerkennung, Lob und Kritik
- Die Motivationsmittel
- Teambildung
- Lohn- und Gehaltssysteme, Leistungs- und Prämienlohn
- Urlaubsregelungen

Ihr Controlling

- Ihre Ertragslage und Ihre Liquiditätsplanung
- Ihre kurzfristigen Controlling-Instrumente

3. Tag

Die Erfolgsfaktoren "Äußere Unternehmenswerte"

Ihr Firmenlogo

- Der sichtbare Unternehmensauftritt

Ihr Firmenimage

- Der spürbare Unternehmensauftritt

Ihr Spezialisten-Image

- Ein begehrtes Unternehmen im Markt!

Ihre Werbung und Ihre Akquisition

- Werbung: Wofür, wo, für wen, womit und was kostet es?
- Der effektivste Einsatz Ihres Werbebudgets
- Neue Medien, neue Techniken, neue Chancen für Sie!
- Wie, wo und womit präsentieren Sie sich und Ihr Unternehmen?
- Ihre Werbetricks und die kostenlose Werbung

Ihre Kunden

- Suchen und finden Sie Ihre Kunden!
- Kaltakquise? Ja, geht!
- Ihr Zwei-Phasen-Modell der Kundengewinnung
- Sie bearbeiten die gezielten Kundenanfragen abschlussorientiert!
- Ihre Verhaltensregeln für Ihren Kundenkontakt
- Ihr erfolgreiches Angebot und der Auftragsabschluss
- Zweiter Sieger, ist erster Verlierer! Können und wollen Sie verlieren?
- Sie besiegen Ihre Wettbewerber!
- Ihre Kunden werden zu guten Freunden!

Die Umsetzung Ihres neuen Wissens in Ihre Unternehmen

- Die Umsetzungcheckliste für Sie
- Sie setzen die Seminarinhalte mühelos in kleinen Schritten um!

Ihre Erfolgsfaktoren der inneren Unternehmenswerte bestehen aus

- Ihrer unternehmerischen Kompetenz, fachlich und persönlich;
- Ihrer Eigenmotivation, Ihrer Zielstrebigkeit und Ihrer Konsequenz;
- Ihrem Selbstmanagement, Ihrer strategischen Planung und Ihrer Zeiteinteilung;
- Ihrem Organisations- und Analysevermögen;
- Ihrer Selbstkritikfähigkeit, Ihrer Führungspersönlichkeit und Ihrem Vorbildverhalten;
- Ihrem Wissen, wie Sie Ihre handwerkliche Dienstleistungen verkaufen;
- Ihrem Ausgleich der Waage zwischen Ihrem Unternehmen und Ihrem Privatleben;
- Ihren Bankgesprächen, den Ergebnissen und den Folgen daraus;
- Ihren zielgerichteten Ideenumsetzungen;
- Ihrem Fehlermanagement, Ihren Veränderungswünschen und den daraus entstehenden Chancen;
- Ihrer Mitarbeitermotivation, mit den Motivationsmodellen und der Kompetenz Ihrer Mitarbeiter;
- Ihrem Anerkennungs- und Kritikverhalten und
- Ihrem Controlling.

Ihre Erfolgsfaktoren der äußeren Unternehmenswerte bestehen aus

- Ihrem stimmigen Unternehmensauftritt, sichtbar und spürbar;
- Ihrem Empfehlungsfaktor bei Ihren Kunden und Ihren Referenzen;
- Ihrem Spezialisten-Image;
- Ihrem schlüssigen Marketingkonzept;
- Ihrer planmäßigen und strategischen Markterschließung;
- Ihrer Kundengewinnungsstrategie;
- Ihren Tricks den Wettbewerb zu besiegen und
- Ihrer Abschlussicherheit.



Referent

Klaus Steinseifer
Bankkaufmann, Maler- und Lackierermeister,
Seminarleiter, Referent, Berater und Autor im Handwerk



Ort

Hotel Ochsen | Höfen an der Enz (Schwarzwald) | www.ochsen-hoefen.de

Termine

www.steinseifer.com/seminare/termine

Programm

1. Tag

13:00 Uhr Seminarbeginn
Begrüßung und Vorstellung der Teilnehmer
13:30 Uhr Seminar
ca. 17:00 Uhr Seminarende
19.30 Uhr Aperitif an der Hotelbar
Gemeinsames Abendessen und Ausklang des Tages

2. Tag

9:00 Uhr Seminarbeginn
12:30 Uhr Gemeinsames Mittagessen
ca. 16:00 Uhr Seminarende
19.30 Uhr Aperitif an der Hotelbar
Gemeinsames Abendessen und Ausklang des Tages

3. Tag

9:00 Uhr Seminarbeginn
12:30 Uhr Gemeinsames Mittagessen
ca. 15:00 Uhr Seminarende

Leistungen

Seminar, umfangreiche Teilnehmerunterlagen, Seminargetränke, Kaffeepausen und die **dreimonatige kostenlose telefonische Nachbetreuung**.

Die immateriellen Seminarwerte lassen sich sofort nach der erfolgreichen Umsetzung in Ihrem Unternehmen in materiellen Werten ermitteln. Der materielle Seminarwert, den Sie sofort bekommen, ist das komplette Unternehmenskonzept auf Ihrem persönlichen Datenträger. Mit diesen Unterlagen beginnen Sie sofort und bringen sich selbst und Ihr Unternehmen auf den von Ihnen gewünschten Erfolgsweg.

Kosten

Der Seminarpreis beträgt 1.250,00 Euro + MwSt. für den ersten Teilnehmer, 1.100,00 Euro + MwSt. für den zweiten Teilnehmer und 950,00 Euro + MwSt. für jeden weiteren Teilnehmer aus Ihrem Unternehmen.

Hotelpreis

Das Hotel bietet Ihnen im Zuge der Steinseifer-Seminargruppe einen exklusiven Sonderpreis für die Übernachtung mit Vollpension und einem kostenlosen WLAN-Anschluss an. In den Zimmerpreisen ist die Nutzung des Schwimmbades und der Sauna enthalten. Bitte geben Sie Ihre Zimmerwünsche bei der Seminarbuchung mit an.

Pauschalpreis für die gesamte Seminarzeit von Donnerstag bis Samstag
Übernachtung im Einzelzimmer 301,00 Euro (inkl. MwSt.) pro Person
Übernachtung im Doppelzimmer 277,00 Euro (inkl. MwSt.) pro Person

Empfehlung

Sie führen Ihr Unternehmen mit Ihrer Partnerin, Ihrem Partner oder einer Geschäftspartnerin, einem Geschäftspartner gemeinsam? Ihre Führungskräfte sind in die Geschäftsleitung involviert?

Alle wichtigen Personen im Unternehmen sollten gleichzeitig am Seminar teilnehmen. Sie werden während und nach dem Seminarbesuch sehr viele Veränderungswünsche haben. Gemeinsam können Sie diese Themen sofort anpacken und es geht Ihnen keine Zeit in der ersten, sehr wichtigen Umsetzungsphase verloren. Wenn bei Ihrem Team das Seminarwissen fehlt, das Ihnen dann zur Verfügung steht, müssen Sie sehr viel Motivationszeit für die notwendigen Veränderungen verwenden. Wenn alle wichtigen Menschen in Ihrem Unternehmen die Informationen gleichzeitig und im Team bekommen, können Sie während der Seminartage schon erste Veränderungen einleiten und nach dem Seminar sofort und ohne Reibungsverluste in Ihrem Unternehmen starten.

Seminaranmeldung

FAX 07150 916563

Management im Handwerk

Ich/wir melde(n) mich/uns zum Seminar mit Klaus Steinseifer "Management im Handwerk"

vom _____ bis _____ im Schwarzwald an.

Seminargebühr

1.250,00 Euro + MwSt. für den ersten Teilnehmer, 1.100,00 Euro + MwSt. für den zweiten Teilnehmer und 950,00 Euro + MwSt. für jeden weiteren Seminarteilnehmer aus Ihrem Unternehmen.

TeilnehmerInnen (Bitte Vor- und Nachnamen angeben)

1. _____ 2. _____

3. _____ 4. _____

Bitte buchen Sie

___ Einzelzimmer vom _____ bis _____

___ Doppelzimmer vom _____ bis _____

im Veranstaltungshotel für mich/uns.

Firma _____

Vorname und Name _____

Straße und Hausnummer _____

PLZ/Ort _____

E-Mail _____

**Unterschrift
Geschäftsinhaber** _____

Die maximale Teilnehmerzahl beträgt 10 Personen!

Die Anmeldungen registrieren wir nach dem Eingangsdatum.

Anmeldebedingungen und Stornofristen

Sie erhalten nach Eingang Ihrer Anmeldung eine Anmeldebestätigung. Detaillierte Informationen und die Rechnung erhalten Sie ca. 30 Tage vor dem Seminar. Bei Stornierung bis 30 Tage vor dem Seminarbeginn berechnen wir 50% der Seminar- und Hotelkosten zzgl. der gesetzlichen MwSt. Bei Nichterscheinen des angemeldeten Teilnehmers bzw. einer Abmeldung weniger als 30 Tage vor dem Seminarbeginn werden die gesamten Seminar- und Hotelkosten fällig. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Stornierungen können nur schriftlich erfolgen.