
15. August 2011 | Ausgabe 09/2011 | September 2011

Die Geschäftspolitik der offenen Türe

Sie selbst, HandwerkerIn und UnternehmerIn, brauchen selbstverständlich, wie Ihre Kunden auch, den Handerker Ihres Vertrauens aus anderen Branchen. Sie suchen eine handwerklich Leistung, die Sie in Ihrem Gewerk nicht selbst erledigen können. Sie machen sich auf den Weg und stehen vor dem Gebäude Ihres Handwerkerkollegen. Die Türe zum Büro ist verschlossen, die Ausstellungsräume sind ebenfalls zu. Sie müssen klingeln, der fragenden Stimme in der Sprechanlage: "Um was geht es denn?", erklären, wer Sie sind und was Sie wollen. Wie fühlen Sie sich dabei? Richtig, als Bittsteller und nicht als Kunde!

Nachdem Ihr Kollege dann endlich bemerkt hat, dass ein Kunde vor seiner Türe steht, öffnet er Ihnen das Büro, seine Ausstellung. Zunächst stolpern Sie über die Paketdienstlieferungen der letzten Woche, die sich im Ausstellungsraum stapeln. Es riecht ein wenig komisch, weil die Ausstellung wohl schon länger nicht benutzt und gelüftet wurde. Das Licht wird eingeschaltet und Sie sehen den Staub der letzten Monate. Prospekte und Unterlagen liegen ungeordnet vom letzten Kundenbesuch, der schon lange zurückliegen muss, herum.

Am liebsten würden Sie den Raum des Geschehens sofort wieder verlassen! Warum tun Sie es nicht? Hier wird keine handwerkliche Kompetenz vermittelt und die Auftragsabwicklung bei Ihnen wird nicht besonders gut verlaufen, das sieht man doch schon auf den ersten Blick.

"Übertrieben!", mögen Sie jetzt sagen. Stimmt nicht: Genau so ist es mir schon in sehr vielen Fällen ergangen und ich habe mich gefragt, warum diese Handwerker nicht die Geschäftspolitik der offenen Türe für ihre Kunden betreiben.

Deshalb will ich Ihnen heute die sieben Punkte für Ihr Kompetenzzentrum (Büro, Verkaufsraum, Ausstellung) an die Hand geben:

1. Eine offene Türe, gekoppelt mit einer Lichtschranke, signalisiert Ihnen sofort, dass ein Besucher Ihre Räume betreten hat. Achtung: Es könnte der Top-Kunde der Zukunft sein!
2. Wie sehen Sie aus, wie sind sie gekleidet? Nicht so wichtig, meinen Sie? Die ersten drei Sekunden entscheiden!!!

3. Betrachten Sie Ihre Räume kritisch, mit den Augen Ihrer Kunden: Gestaltung, Sauberkeit, Ordnung und sofortige Kompetenzvermittlung Ihrer Branche?
4. Wie sind die Lichtverhältnisse?
5. Wie riecht es denn bei Ihnen?
6. Gibt es frischen Blumenschmuck in Ihren Räumen?
7. Stellen Sie Ihrem Kunden eine Getränkeauswahl zur Verfügung? Eine kleine Getränkekarte ist hierbei sehr hilfreich.

Damit wir uns richtig verstehen: Jeder Geschäftsraum, auch ein kleines Büro, ist immer Ihr Kompetenzzentrum, indem sich Ihr Kunde sofort wohlfühlen muss und das Gefühl vermittelt bekommt: "Hier bin ich richtig und willkommen, hier wird handwerkliche und unternehmerische Kompetenz vermittelt!"

Lassen Sie Ihren Kunden daher niemals vor einer verschlossenen Türe stehen und achten Sie auf Ihre Geschäftsräume!

Wenn Sie mehr wissen wollen stellen mir [hier](#) Ihre Fragen!



Hier können Sie den Tipp des Monats mit Ihrem E-Mail-Programm weiterleiten:
[Den Tipp des Monats versenden](#)



[Den Tipp des Monats empfehlen](#)



Klaus Steinseifer
Die Steinseifer-Seminare

Ausführliche Informationen über unsere Qualifizierungsarbeit in der nachhaltigen und erfolgreichen Unternehmensführung finden Sie unter www.steinseifer.com. Wenn Sie mit mir sprechen wollen, erreichen Sie mich unter meiner mobilen Telefonnummer +49 174 2493577 oder per E-Mail unter Klaus.Steinseifer@steinseifer.com.

Alle unsere Tipps des Monats finden Sie hier:
[\[www.steinseifer.com/tipp-des-monats/archiv\]](http://www.steinseifer.com/tipp-des-monats/archiv)

Der Steini

ist urheberrechtlich geschützt
und unterliegt dem Copyright von Klaus Steinseifer.



Die Steinseifer-Seminare
Profitable Unternehmensführung.

■ Sind Sie bereit für Veränderungen?

Dann schalten Sie jetzt Ihren Turbo ein!

Sie werden zum/zur erfolgreichen und zukunftsorientierten UnternehmerIn im Handwerk qualifiziert. Das Steinseifer-Expertenteam kommt aus dem Handwerk und dem Mittelstand. Die wissen wie es geht und zeigen Ihnen, wie Sie das erworbene Wissen gewinnbringend in Ihrem Unternehmen und bei Ihren Kunden einsetzen, denn nur mit einem sofort umsetzbaren Praxisbezug lohnt sich Ihr Investment in eine unternehmerische Weiterbildung.

Sie wünschen sich eine fundierte Qualifizierung mit Zertifikat, mit den unbedingt notwendigen Praxisinhalten und einer kostenlosen Nachbetreuung? Für Ihre Veränderungswünsche finden Sie hier Ihre **Seminare, Workshops, Coachings und Beratungen im Handwerk** mit der Fachkompetenz, dem Praxiswissen Ihres Experten und der kostenlosen Nachbetreuung. Keine graue Theorie, mit garantiertem Praxisbezug, sofort und effektiv umsetzbar!

Mit den **Seminaren, Workshops, Coachings und Beratungen für das Handwerk** bekommen Sie in kürzester Zeit Ihre Basis für Ihre zukunftsorientierte und erfolgreiche Unternehmensführung, die auch funktioniert. Neue Strategien und einfache Strukturen schaffen Ihnen die Veränderungen, die Sie sich wünschen.

Mehrere tausend Unternehmerinnen, Unternehmer, Führungskräfte und ExistenzgründerInnen aus dem Handwerk und dem Mittelstand schätzen die Steinseifer-Qualifizierungen und haben die Erfolgsstrategien und Erfolgsstrukturen in ihren Unternehmen umgesetzt.

KUNDENSTIMMEN

Sie wollen

- sofort etwas tun, um mit Ihrem Unternehmen mehr Profit zu machen?
- mehr Zeit für sich selbst und das Wesentliche haben?
- Ihre Bank als Partner gewinnen und damit über eine bessere Liquidität verfügen?
- den Fachkräftemangel in Ihrem Unternehmen nachhaltig beheben?
- Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in Ihrem Team haben, die für Sie durchs Feuer gehen?
- glückliche Kunden gewinnen, die Sie empfehlen?

Sie haben einmal oder sogar mehrmals "JA" gesagt?

Lassen Sie uns heute noch darüber reden! Geben Sie mir Ihren Namen und Ihre Telefonnummer, ich rufe Sie kostenlos und unverbindlich an!

[Rückrufservice]

Wenn Sie mir lieber schreiben wollen, können Sie das über unser [Anfrageformular](#) oder mit Ihrem [E-Mail-Programm](#). Sie erreichen mich DIREKT und ohne Umwege: [0174 2493577](tel:01742493577).

[Ihr Qualifizierungsplan für Ihre nachhaltige Weiterbildung]

Der Steini

ist urheberrechtlich geschützt
und unterliegt dem Copyright von Klaus Steinseifer.



Die Steinseifer-Seminare
Profitable Unternehmensführung.

■ Neues und Aktuelles

Die aktuellsten Neuigkeiten

16. Juli 2011

Profitable Unternehmensführung

Fit für die Zukunft!

Management im Handwerk

Beweg dich, dann bewegt sich was!

9. Juli 2011

Das Projekt bei Ihrem Kunden, der Erfolgsmotor in Ihrem Unternehmen!

Das Seminar "Profitables Projektmanagement"

Lesen Sie weiter unter [www.steinseifer.com/news].

■ Die Presse-Lounge

Die aktuellsten Presseberichte

[Presse-Lounge]

August 2011

Mit den Mitarbeitern zum Ziel

de | Der Elektro- und Gebäudetechniker im August 2011



[Artikel vergrößern](#)

Juni 2011

Stellschrauben und Wertschöpfung

de | Der Elektro- und Gebäudetechniker im Juni 2011



[Artikel vergrößern](#)

Lesen Sie weiter unter [www.steinseifer.com/presse].

Der Steini

ist urheberrechtlich geschützt
und unterliegt dem Copyright von Klaus Steinseifer.



Die Steinseifer-Seminare
Profitable Unternehmensführung.

Seite 4 von 6

■ Was wünschen Sie sich von uns?

**Testen Sie sich selbst
und Ihr Unternehmen!**

[\[UnternehmensCheck\]](#)

**Der schnelle Zugriff
auf alle Ihre Termine!**

[\[Seminartermine\]](#)

**Sie haben Fragen an uns
und wollen mit uns Kontakt
aufnehmen?**

[\[E-Mail\]](#)

**Sie sind Seminarveranstalter
und brauchen kostenlose
Informationen von uns?**

[\[Informationsmaterial\]](#)

■ Impressum

Verantwortlich im Sinne des Presserechts

Klaus Steinseifer
Die Steinseifer-Seminare
Bahnhofstraße 47
71282 Hemmingen
Telefon: +49 174 2493577
E-Mail: Klaus.Steinseifer@steinseifer.com
Internet: www.steinseifer.com
USt-ID: DE260766559

Wenn Ihnen

dieser kostenlose Service gefällt, freuen wir uns auf eine Antwort von Ihnen. Sie haben einen besonderen Wunsch zu einem bestimmten Thema in der Unternehmensführung? Schreiben Sie uns! Unser Experten-Team wird sich darum kümmern und wir werden dieses Thema kurzfristig behandeln.

[\[Wunschthema\]](#)

Schicken Sie

bitte unsere Informationen an Ihre Geschäftspartner, Ihre Freunde und Ihre Bekannten weiter.

Möchten Sie unseren Presse-Newsletter empfehlen?

[\[Empfehlen\]](#)

Möchten Sie unseren Newsletter abbestellen?

[\[Abmelden\]](#)

Der Steini

ist urheberrechtlich geschützt
und unterliegt dem Copyright von Klaus Steinseifer.



Die Steinseifer-Seminare
Profitable Unternehmensführung.



[|www.steinseifer.com|](http://www.steinseifer.com) | [|Klaus Steinseifer|](#) | [|Seminare, Workshops, Coachings|](#)
[|Vorträge|](#) | [|Beratungen|](#) | [|Unsere Partner|](#) | [|Unsere Unternehmensphilosophie|](#)
[|Allgemeine Geschäftsbedingungen|](#) | [|Impressum im Internet|](#)

Der Steini

ist urheberrechtlich geschützt
und unterliegt dem Copyright von Klaus Steinseifer.



Die Steinseifer-Seminare
Profitable Unternehmensführung.

Seite 6 von 6