



Pressestimmen

GLASWELT

GLAS FENSTER FASSADE

Hier werden Ihre Azubis fit für den Job gemacht



© Steinseifer.com

21.11.2017 - Am 12. Januar lernen Azubis, die Visitenkarte des Unternehmens zu sein: Denn der Berater im Handwerk Klaus Steinseifer wird Nachwuchskräften in Stuttgart vermitteln, wie wichtig es ist, dass sie sich als **serviceorientierte Handwerks-Dienstleister** sehen. Auszubildenden in dem eintägigen Seminar, wie sie bei Kunden auftreten und

erfolgreich bei der Kundengewinnung mitarbeiten können.

"In Ihrem Unternehmen schlummert ein Potential, das nur Sie aktivieren können. Auch Ihre Auszubildenden haben ein großes Interesse daran, den Erfolg ihres Unternehmens aktiv mit zu gestalten," sagt Klaus Steinseifer.

Das Seminar ist für Auszubildende (auch kaufmännische) und junge Gesellinnen und Gesellen im Handwerk ausgelegt.

Ein perfektes Personalmanagement schafft die Basis für erstklassige Mitarbeiter der Zukunft. Dieses Potential ist wichtig, um auch in den nächsten Jahren noch über die richtigen Mitarbeiter zu verfügen. Steinseifer: "Mit Ihrem Personalmanagement gewinnen Sie den Kampf gegen den Fachkräftemangel!"

Inhalte des Seminars

Die Kompetenzen der Auszubildenden:

- Die fachliche Kompetenz
- Die persönliche Kompetenz
- Der eigene Auftritt
- Die positive Einstellung
- Die Eigenmotivation
- Das Selbstmanagement und die Eigenorganisation

Die Zeit der Ausbildung

- Konflikte vermeiden durch Akzeptanz

Das Handwerk

- Zuverlässigkeit und Termintreue
- Die eigene Zuverlässigkeit
- Zukunft mit Ideen

Das Tagebuch

- Die Stärken und die Schwächen
- Die Eigenüberwachung und die Überprüfung der eigenen Leistungen
- Die Prioritäten
- Qualität der Leistungen

Das Firmenimage

- Die Menschen im Unternehmen
- Die Sauberkeit
- Die Termintreue und die Zuverlässigkeit
- Die Referenzen und die Empfehlungen

Die Werbung

- Die Mitarbeit bei der Kundengewinnung

Die Kundin / Der Kunde

- Nur Kundenzufriedenheit oder doch besser Kundenbegeisterung?
- Die Freundlichkeit
- Ein Unternehmen besteht aus den Menschen, die es machen!
- Eine Leistung wird immer 2 x verkauft!
- Der erste Eindruck entscheidet und der letzte Eindruck bleibt!
- Die wichtigste Person beim Kunden
- Das Zauberwort "Kundenservice"
- Die Kundentypen
- Der erste Tag beim Kunden
- Tabuwörter und Tabusätze
- Reklamationen und Konflikte

Die Seminarumsetzung

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

Ort: Golden Leaf Hotel Stuttgart Airport & Messe, Vor dem Lauch 20, 70567 Stuttgart

Termin: 12. Januar 2018, 9:00 bis ca. 16:00 Uhr.

Kosten: 290 Euro pro TeilnehmerIn + MwSt. (Teilnehmerunterlagen, Seminar Getränke, Kaffeepausen und Mittagsimbiss.)

www.steinseifer.com