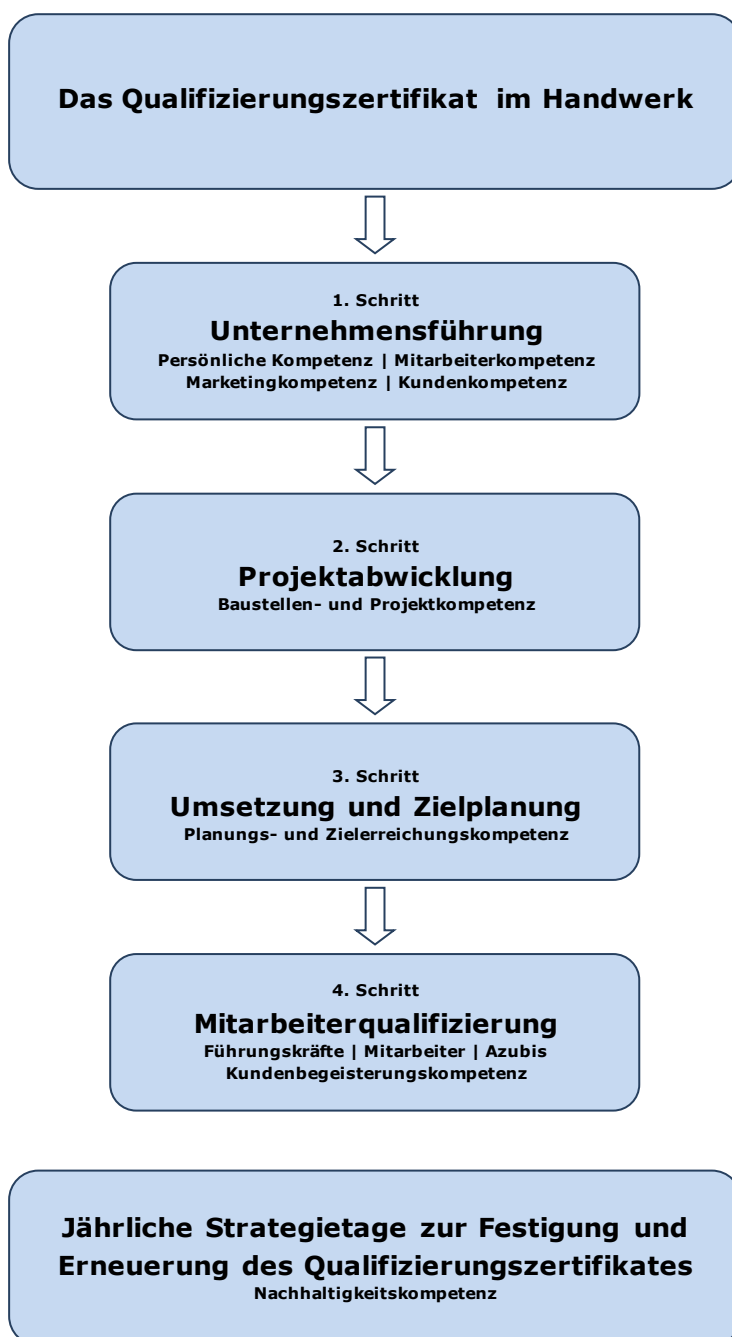




Das Qualifizierungszertifikat im Handwerk
In vier Schritten zur professionellen Unternehmensführung

Die zeitgerechte, zukunftsorientierte, nachhaltige
und erfolgreiche Unternehmensführung mit Zertifikat
professionell
profitabel
kompetent



Der professionelle Weg zum Qualifizierungszertifikat in der handwerklichen Unternehmensführung und Unternehmensentwicklung

Der erste Schritt

ist die Qualifizierungsbasis und die Grundlage von allen weiteren Maßnahmen. Erst darauf können die nächsten Schritte aufgebaut werden:

Chef- und Führungskräfteseminar Unternehmen Handwerk

Persönliche Kompetenz | Mitarbeiterkompetenz | Marketingkompetenz | Kundenkompetenz

In dieser 2½-tägigen Qualifizierung bekommen die TeilnehmerInnen das Basiswissen für ihre Erfolgsfaktoren der inneren und äußeren Unternehmenswerte für ihre professionelle, profitable und nachhaltige Unternehmensführung von A bis Z vermittelt.

Die Erfolgsfaktoren der inneren Unternehmenswerte bestehen aus:

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

Die Erfolgsfaktoren der äußeren Unternehmenswerte bestehen aus:

- dem stimmigen Unternehmensauftritt, sichtbar und spürbar;
- dem Empfehlungsfaktor bei den Kunden und durch die Referenzen;
- dem Spezialisten-Image;
- einem schlüssigen Marketingkonzept;
- der planmäßigen und strategischen Markterschließung;
- der Kundengewinnungsstrategie;
- den Tricks den Wettbewerb zu besiegen und
- der Abschlussicherheit.

Der zweite Schritt

vermittelt die Erfolgsfaktoren einer erfolgreichen Projekt- und Baustellenabwicklung mit dem Thema

Projekt- und Baustellenmanagement

Ein glücklicher und begeisterter Kunde spricht Empfehlungen aus und damit wird die Leistung vor Ort, beim Kunden, zum Erfolgsmotor im Unternehmen. Das Projekt wird geplant und erstklassig abgewickelt. Unproduktive Zeiten werden erkannt und eliminiert. Verborgene Zusammenhänge werden transparent gemacht. Die internen Abläufe und die externe Kommunikation werden verbessert. Es wird ein bilanzierbares Wissen in allen Unternehmensbereichen geschaffen, die dafür sorgen, dass glückliche und begeisterte Kunden zu Stammkunden im Unternehmen werden.

Im dritten Schritt

erstellen sich die Teilnehmerinnen selbst ihre notwendigen Unterlagen für ihren persönlichen und unternehmerischen Erfolg. Die

Planungstage

für die Umsetzung und Zielplanung mit der Planungs- und Zielerreichungskompetenz

>>Transparenz ist für alles die Voraussetzung, was man nicht sieht, kann man nicht verändern.<< Die Aufgabenbeschreibungen und die Erkenntnisse der Veränderungswünsche schaffen neue Ziele, die in den Jahreszielplan einfließen. Eine klare Zielformulierung macht den Unterschied zum Wettbewerb aus. Die Zukunft wird geplant und es werden neue Ziele und Vorgaben zur Orientierung der Unternehmenszukunft geschaffen. Es ist der Start in Veränderungsprozesse und der Zugang zu neuen Märkten und neuen Kunden. Jetzt werden konkrete unternehmerische Entscheidungen getroffen und zur Umsetzung vorbereitet.

Im vierten Schritt

werden die Führungskräfte, die Mitarbeiterinnen, Mitarbeiter und Auszubildenden in die neuen Strategien und Strukturen der Unternehmen eingeführt. Das Thema dazu heißt:

Fit für den Job!

Diese Qualifizierungen werden individuell für jedes Unternehmen geplant, vorbereitet und durchgeführt. Geschulte und qualifizierte Mitarbeiter sorgen für die Kundenbegeisterung und damit für den nachhaltigen Erfolg der Unternehmen.

Nach dem Erreichen der letzten Qualifizierungsstufe und aller Wissensvermittlungen schließt sich der Prozess des täglichen Übens und Umsetzens an, um am langen Ende der Könnern in der professionellen und profitablen Unternehmensführung zu sein. Nach allen unseren Qualifizierungen steht den TeilnehmerInnen eine kostenlose Nachbetreuung zur Verfügung, die telefonisch oder per E-Mail in Anspruch genommen werden kann. Auch wir rufen unsere TeilnehmerInnen regelmäßig an, um für die notwendige Nachhaltigkeit der Wissensvermittlung durch das gemeinsame Üben zu sorgen. Wir sind hartnäckig, damit das Gelernte täglich geübt und in den Unternehmen auch umgesetzt wird.

Die jährlichen

Strategietage

sorgen für die Nachhaltigkeit und die Festigung des Gelernten. In diesen Strategietagen werden die Themen wiederholt und mit weiteren wichtigen Themen der professionellen Unternehmensführung ergänzt. Das kann die **Work-Life-Balance**, der **Erfolgsfaktor Mitarbeiter**, das **Marketing**, das erfolgreiche **Verkaufsgespräch**, die **Finanzplanung**, die **Büroorganisation** oder ein anderes Thema sein, das bei den TeilnehmerInnen gerade wichtig ist. Hier bildet sich das Netzwerk, das gemeinsam plant und arbeitet. Man kennt sich, man vertraut sich, man tauscht sich aus und arbeitet in einer gemeinsamen Runde an den individuellen Zielen und/oder Projekten. Jetzt wird die nachhaltige Konsequenz in der Umsetzung des Gelernten geschaffen. Die Teilnahme an den jährlichen Strategietagen erneuert das Qualifizierungs-zertifikat immer bis zum Ablauf des darauffolgenden Jahres.

Wenn eine **Mitarbeiterbefragung zur Mitarbeiterzufriedenheit** durchgeführt werden soll, eine **Kooperation** ins Leben gerufen werden soll; die **Auftrittskompetenz** mit der äußeren Erscheinung auf dem Prüfstand steht; ein **Generationswechsel** ansteht; es **Generationskonflikte** zu lösen gilt; wenn es Krisen in der Lebensgemeinschaft eines Unternehmerpaares gibt und der **Erfolgsfaktor Familie** gestört ist, stehen Ihnen unsere Experten zu diesen Themen auch sofort zur Verfügung.

Die Nachhaltigkeit der Qualifizierungen werden bei Bedarf durch **individuelle Vor-Ort-Beratungen** abgerundet. Wenn ein Problem der besonderen Art gelöst werden muss, steht unser Expertenteam mit seinem Fachwissen zur Verfügung, um schnell und sofort zu handeln.

Klaus Steinseifer

Telefon +49 (0) 174 24 93 577

E-Mail klaus.steinseifer@steinseifer.com

Oder benutzen Sie das beiliegende Antwortfax

Qualifizierungszertifikat im Handwerk

Informationsanforderung

Wie wollen Sie informiert werden? ☐ per E-Mail
☐ per Post
☐ telefonisch

Kontaktdaten

Vor- und Nachname

Firma

Straße und Hausnummer

PLZ/Ort

Land

Telefon

E-Mail
