

Seminar 4

Marketing im Handwerk

Referent:

Wolfgang Rau (Business- und Management-Coach)

Zielgruppe:

Inhaber/innen und Erstkräfte aus dem Handwerk

Kurzbeschreibung

- Analyse der Geschäftsentwicklung (Umsatz- bzw. Rendite)
- Analyse Firmenstärken
- Analyse Firmenschwächen
- Qualität/Fähigkeiten Mitarbeiter
- Stammkunden-Verhalten (Möglichkeit zu Folgeaufträgen)
- Neukunden-Entwicklung (mögliche Wege zu neuen Geschäften)
- Kooperationen
- Markt- und Kundenorientierung
- Bedürfnisse und Wünsche von Kunden erkennen und befriedigen
- Kenntnis über Kundenzufriedenheit
- erfolgreiches Reklamations- und Beanstandungsmanagement
- aktives Verkaufen im Handwerk (Möglichkeiten)
- motivierende Personalführung
- richtig repräsentieren, präsentieren, kontaktieren, binden ...
- Business-Knigge (allgemeine Tipps)
- Fragen und Antworten....