



Die Basisqualifizierung für Ihre Auszubildenden

Fit für den Job!

Kundenservice - vom Handwerker zum handwerklichen Dienstleister

Der Weg zum glücklichen Kunden!

Die Grundlagenqualifizierung beginnt in den ersten Tagen der Ausbildung!

Für die Auszubildenden, die es wissen wollen

- ein Werkzeugkasten zum Mitnehmen!

Gemeinsame Ziele, gemeinsame Wege, gemeinsame Erfolge!

In Ihrem Unternehmen schlummert ein Potential, das nur Sie aktivieren können. Auch Ihre Auszubildenden wollen den Unternehmenserfolg schon mitgestalten, lassen Sie es zu und erkennen Sie, wo Ihre Potentiale schlummern. Jeder Auszubildende vor Ort ist vom ersten Tag an Verkäufer Ihres Unternehmens und Ihrer handwerklichen Leistungen. Wecken Sie dieses Potential auf. Erwarten Sie keine Wunder von Ihrem Team, wenn Sie selbst nicht bereit sind, diese Wunder zu gestalten.

Das neue Wissen für Ihre Auszubildenden

Ihr Nutzen

Ihr heutiges Personalmanagement schafft die Basis für die erstklassigen Mitarbeiter der Zukunft. Ihr Unternehmen braucht dieses Potential, um auch in den nächsten Jahren noch über die richtigen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu verfügen. Das beginnt am ersten Tag der Ausbildung.

Klaus Steinseifer: *"Der erfolgreiche Handwerker hat die richtigen Mitarbeiter! Nicht die guten Mitarbeiter sind es, es sind die richtigen Mitarbeiter, die Sie brauchen! Mit Ihrem Personalmanagement gewinnen Sie den Kampf gegen den Fachkräftemangel! Das Mitarbeiter-Marketing wird ein wichtiger Bestandteil in Ihrem Unternehmen! Sorgen Sie heute für Ihre kompetenten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Zukunft! Wenn Sie es nicht machen, wer dann?"*

Ihre Ziele

Persönliche Voraussetzungen sind die Basis für den Erfolg beim Kunden!

- Vom Auszubildenden im Handwerk zum handwerklichen Dienstleister!
- Sie machen Ihre Auszubildenden fit für den Erfolg!
- Ihre Auszubildenden werden glückliche Kunden erleben!
- Das Weiterempfehlungspotenzial nimmt ständig zu!
- Das Selbstwertgefühl Ihrer Auszubildenden steigt!
- Ihre Auszubildenden haben mehr Freude bei ihrer Arbeit!
- Ihre Auszubildenden genießen ein hohes Ansehen bei Ihren Kunden!
- Sie heben sich damit positiv von Ihren Mitbewerbern ab!
- Sie haben die Kompetenz für den Markt der Zukunft!

Die Inhalte

Die Kompetenzen der Auszubildenden

Die fachliche und die persönliche Kompetenz

Die Zeit der Ausbildung

Konflikte vermeiden durch Akzeptanz

Die Zuverlässigkeit

Die Kundenbegeisterung und die eigenen Prioritäten im Leben

Die eigene Kompetenz

Die Stärken und die Schwächen

Die Eigenüberwachung

Überprüfung der eigenen Leistungen

Die Werbung

Mitarbeit bei der Kundengewinnung

Das Firmenimage

Der erste Eindruck zählt, der letzte Eindruck bleibt
Referenzen bekommen und für die Weiterempfehlung sorgen

Die Kundin / Der Kunde

Kudentypen und Kundenbegeisterung

Die Seminarumsetzung

Die Checkliste und der Selbsttest

Ihr Referent

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

Der Ort

Stuttgart

Ihre Termine

finden Sie unter www.steinseifer.com/seminare/termine

Seminarprogramm

9:00 Uhr	Seminarbeginn
12:30 Uhr	Gemeinsames Mittagessen
ca. 16:00 Uhr	Seminarende

Meine Leistungen

Ein Tag mit Ihren Auszubildenden, inklusive Teilnehmerunterlagen, Seminargetränke, Kaffeepausen und Mittagsimbiss.

Ihre Kosten

250,00 Euro pro TeilnehmerIn + MwSt.
als Sonderpreis für die jungen Menschen im Handwerk.

**Ihre Auszubildenden werden fit für den Job
- von Anfang an!**

Seminaranmeldung

FAX 07150 916563

Fit für den Job!

Kundenservice – vom Handwerker zum handwerklichen Dienstleister

Ich/wir melde(n) meine/unsere Auszubildenden zum Steinseifer-Seminar "Fit für den Job!"

am _____ in Stuttgart an.

Seminargebühr

250,00 Euro pro TeilnehmerIn + MwSt. als Sonderpreis für die jungen Menschen im Handwerk

TeilnehmerInnen (Bitte Vor- und Nachnamen angeben)

1. _____ 2. _____

3. _____ 4. _____

5. _____ 6. _____

7. _____ 8. _____

9. _____ 10. _____

Firma _____

Name _____

Straße _____

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 Seminarkosten zzgl. der gesetzlichen MwSt. Bei Nichterscheinen des angemeldeten Teilnehmers bzw. einer Abmeldung weniger als 30 Tage vor dem Seminarbeginn werden die gesamten Seminarkosten fällig. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Stornierungen können nur schriftlich erfolgen.