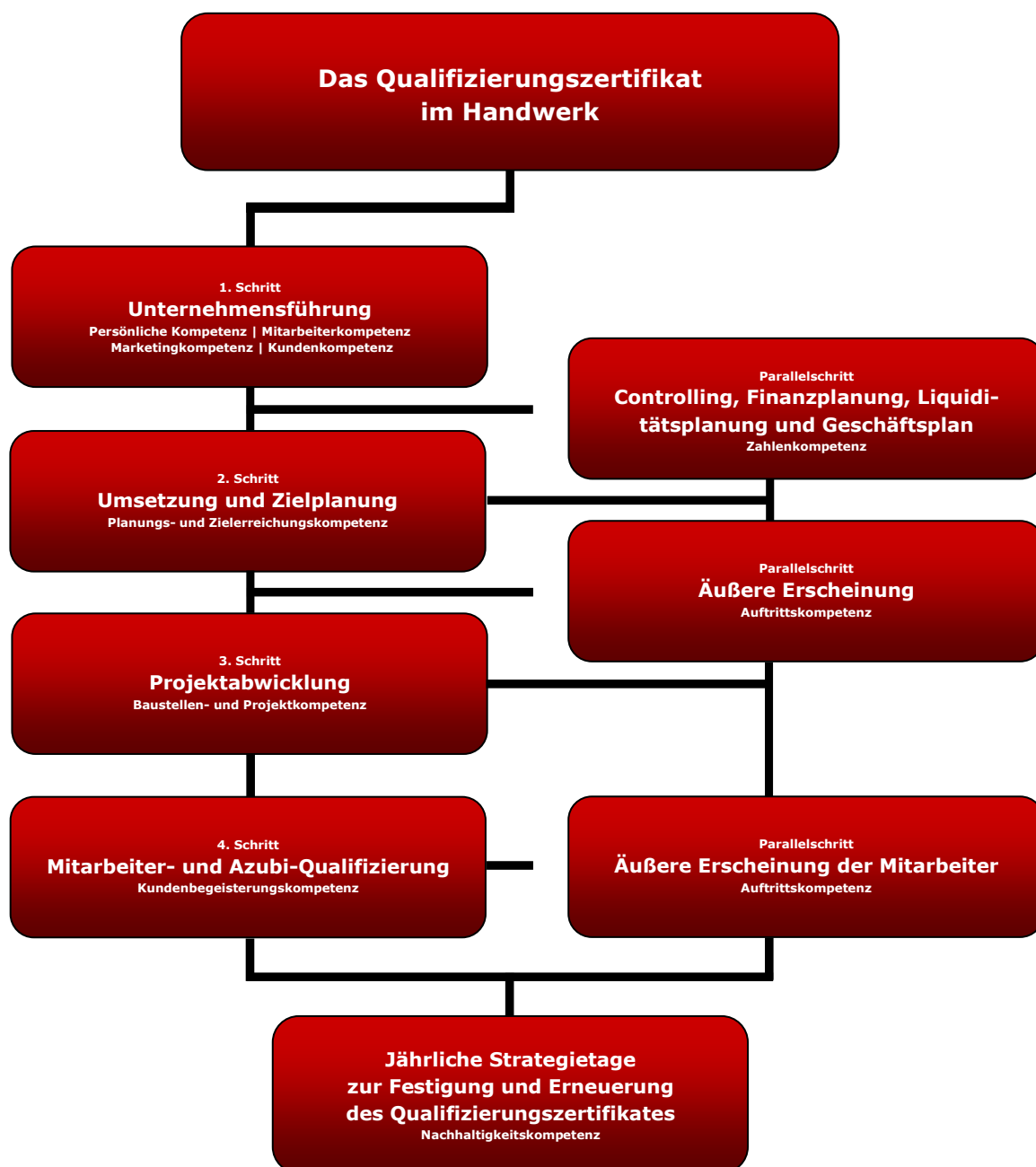




Das Qualifizierungszertifikat
In vier Schritten zur professionellen Unternehmensführung

Die qualifizierte Unternehmensführung

- **professionell**
- **profitabel**
- **kompetent**
- **nachhaltig**



Der professionelle Weg zum Qualifizierungszertifikat in der handwerklichen Unternehmensführung

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

■ **Fit für die Zukunft mit professioneller Unternehmensführung! Management im Handwerk**

Persönliche Kompetenz | Mitarbeiterkompetenz
Marketingkompetenz | Kundenkompetenz

In dieser dreitägigen 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 Umgang mit der eigenen Familie und wie viel Zeit man dafür hat;
- 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, der Kompetenz der Mitarbeiter;
- dem Anerkennungs- und Kritikverhalten und
- dem Controlling.

Die Erfolgsfaktoren der äußeren Unternehmenswerte bestehen aus:

- dem stimmigen Unternehmensauftritt;
- dem unschlagbarem positivem Ruf;
- 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.

Jetzt folgt der erste Parallelschritt mit dem Thema:

■ **Finanz- und Zukunftsplanung**

Finanzplanung | Liquiditätsplanung | Controlling | Geschäftsplan

Zur Unternehmenssteuerung gehört der Geschäftsplan. Es ist fahrlässig ein Unternehmen ohne eine geeignete Planung zu führen. Wichtige Bereiche des Geschäftsplans sind die Finanz- und Liquiditätsplanung, das Controlling und die Kostenkontrolle in einem Unternehmen. Die tägliche Zahlenanalyse und das vorausschauende Handeln sind unverzichtbare Begleiter in der professionellen Unternehmensführung. Fehlentscheidungen werden vermieden! Diese Qualifizierung bein-

haltet auch den wichtigen Bereich des Umgangs mit den Banken, um sich den Zugang zu neuer Liquidität zu erleichtern. Die Finanzplanung ist ein unverzichtbares Hilfsmittel für die Ermittlung der strategisch wichtigen Planzahlen im Unternehmen. Mindestumsatz und Rentabilität sind nur zwei wichtige Begriffe aus der Finanzplanung, mit denen Unternehmen geführt und gelenkt werden.

Nach diesen beiden Basisqualifizierungen 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

sind der zweite Schritt auf dem Weg zum Qualifizierungszertifikat. **>>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.

Der zweite Parallelschritt ist die Auftrittskompetenz mit dem Thema:

■ **Die äußere Erscheinung Das Markenzeichen ICH**

Der Auftritt als Unternehmerin und Unternehmer ist die Eintrittskarte zum Erfolg. Fachkompetenz, Engagement und spitze Ellenbogen allein sichern heute keinen Erfolg mehr. Selbstbewusstsein, gezielte Aktivität, höhere Motivation und Eigeninitiative - durch eine mit sich im Einklang stehende Persönlichkeit - sind die wesentlichen Erfolgsfaktoren. Die Ausstrahlung, die Individualität, das Erscheinungsbild und das Verhalten prägen das Image der Unternehmerin und des Unternehmers. Selbsterkenntnis und das Unterstreichen der eigenen Stärken, im Einklang mit dem authentischen Auftritt, zeichnen diese Qualifizierung aus. Jeder Mensch ist einzigartig in seinem Denken, in seinem Handeln und in seiner Erscheinung. Und: Die ersten 3 Sekunden entscheiden! Gepflegtes Äußeres, typ- und stilgerechtes Outfit und der sichere Auftreten sind der Schlüssel für den Erfolg!

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

■ **Profitables Projektmanagement**

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.

Dann kommt die Zeit, im vierten Schritt, mit dem Parellelschritt der Auftrittskompetenz, die Mitarbeiterinnen, Mitarbeiter und Auszubildenden in die neuen Strategien und Strukturen der Unternehmen einzuführen. 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 das erfolgreiche Verkaufsgespräch, die Büroorganisation oder ein anderes wichtiges 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 DSS-Zertifikat immer bis zum Ablauf des darauffolgenden Jahres.

Wenn eine Kooperation ins Leben gerufen werden soll; ein Messeauftritt geplant wird; ein Generationswechsel ansteht; es Generationskonflikte gibt; wenn es Krisen in der Lebensgemeinschaft eines Unternehmenspaares gibt und der Erfolgsfaktor Familie gestört ist; wenn wir erkennen, dass TeilnehmerInnen psychisch nicht mehr in Höchstform sind und der Burnout kurz bevorsteht; stehen unsere Experten zu diesen Themen auch sofort zur Verfügung.

Die Nachhaltigkeit der Qualifizierungen werden bei Bedarf durch individuelle Coachings und 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.

Sie haben Fragen an mich und wollen mit mir sprechen?

■ **Telefon +49 (0) 174 24 93 577**

■ **E-Mail klaus.steinseifer@steinseifer.com**

■ **Oder benutzen Sie das beiliegende Antwortfax**

FAX 07150 916563

Das Qualifizierungszertifikat im Handwerk

Ihre Informationsunterlagen haben mich neugierig gemacht und ich will mit Ihnen darüber sprechen. Bitte rufen Sie mich an!

Sie erreichen mich am besten am _____

in der Zeit von _____ Uhr bis _____ Uhr.

Name _____

Telefon _____