



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 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

- Die Checkliste und der Selbsttest

Ihr Referent



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

Der Ort und der Termin

Sagen Sie mir, wo das Seminar für Ihre Auszubildenden stattfinden soll und wir vereinbaren einen Termin oder Sie melden Ihre Auszubildenden zum offenen Seminar an. Die Anmeldung finden Sie unten.

Seminarprogramm

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

Meine Leistungen

Ein Tag mit Ihren Auszubildenden, inklusive Teilnehmerunterlagen, die An- und Abreise Ihres Referenten an den Ort Ihrer Wahl, einschließlich aller Fahrtkosten, Übernachtungskosten und Spesen.

Ihre Leistungen

In Ihrem Leistungsbereich stehen die zur Verfügungsstellung der Räumlichkeiten, die Getränke, die Kaffeepausen und das Mittagessen.

Ihre Kosten

Lassen Sie uns darüber reden, denn das Honorar ist von vielen Faktoren abhängig oder Sie melden Ihre Azubis zum offenen Seminar an. Die Anmeldung finden Sie unten.

**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.