

UNTERNEHMERTRAINING „VOM SELBSTÄNDIGEN ZUM UNTERNEHMER“

Dieses Training spricht zielstrebige und motivierte Unternehmer und Geschäftsführer an, die ihr Unternehmen über ein kontinuierliches, intensives Training zum Erfolg führen möchten.

- » Möchten Sie in Ihrem Unternehmen weiterkommen?
- » Sie haben schon viel erreicht, sind jetzt aber an einem Punkt wo sie nicht mehr weiterkommen.
- » Sind Sie offen für Neues und sind veränderungsfähig, dann besuchen Sie das Unternehmertraining.
- » Hier erfahren Sie, wie Sie mehr am Unternehmen, als im Unternehmen arbeiten.
- » Wie Sie ein Zeitmanagement finden, das die Balance zwischen Firma, Familie und Freizeit bildet.
- » Wie Sie ihren Unternehmenswert steigern.
- » Wie Sie Marktführer in Ihrer Region werden.
- » Wie Sie das Potenzial ihres Vertriebsgebietes analysieren.
- » Wie Sie Vertriebsprozesse aufbauen und optimieren.
- » Wie Sie ihre Bauherren analysieren.
- » Wie Sie ihre Mitarbeiter richtig im Unternehmen einsetzen.

Dieses praxisnahe Training wird Ihnen bei einer Betriebsbesichtigung von Adlerhaus zeigen, wie sie dies auch umsetzen können (Digitalisierung). **Dieses Training ist begrenzt auf 12 Teilnehmer.**

HIER DIE THEMENSCHWERPUNKTE DER EINZELNEN MODULE:

MODUL I

Trainer: Klaus Zimmermann

Bin ich ein Unternehmer?

- » Wie viel Unternehmer bin ich schon?
- » Was hat mich bisher verhindert Unternehmer zu sein?
- » Was sind die Ziele eines Unternehmers?
- » Was sind die Aufgaben eines Unternehmers?
- » Was sind operative Aufgaben? (eines Selbständigen)
- » Was sind Managementaufgaben?
- » Wie sieht das Zeitmanagement eines Unternehmers aus?
- » Was ist mein Unternehmen wert?
- » Wie kann ich meinen Unternehmenswert steigern?
- » Warum viele Unternehmen an Wert verlieren?
- » Warum ist jetzt der richtige Zeitpunkt was zu tun?
- » Wie kann ich meinen größten Engpass lösen?

MODUL II

Trainer: Klaus Zimmermann

Prozesse

- » Warum an der Firma arbeiten?
- » Wie arbeiten Sie am Unternehmen?
- » Was sind die Ziele von Prozessen?
- » Wie sieht eine Prozessvisualisierung aus?
- » Wie lernen Sie mit Prozessbeispielen?
- » Wie gestalten Sie Prozesse mit Unterstützung einer Software (Viflow)?
- » Was sind Führungsprozesse?
- » Was sind Kernprozesse?
- » Was sind unterstützende Prozesse?
- » Wie ergibt sich aus den Prozessen ein Organigramm?

UNTERNEHMERTRAINING „VOM SELBSTÄNDIGEN ZUM UNTERNEHMER“

HIER DIE THEMENSCHWERPUNKTE DER EINZELNEN MODULE:

MODUL III (2 TAGE)

Trainer: Stefan Becker

1. Tag

- » Einführung in die Prozesssoftware von Viflow

2. Tag - Unternehmensbesichtigung

Marco Adler im Unternehmen von Adlerhaus in Nordhalben

- » Wie sieht das Unternehmen Adlerhaus aus?
- » Wie hat es Marco Adler geschafft nur an der Firma zu arbeiten?
- » Wie hat Adlerhaus seinen Betrieb digitalisiert?
- » Wie Sie die Prozesse in ihre Betriebssoftware umsetzen können?
- » Wie Adlerhaus „1,2,3 ...sorgenfrei“ lebt?
- » Wie Adlerhaus zu einem hoch effizienten Unternehmen gewachsen ist?

MODUL V

Trainer: Klaus Zimmermann

Marketing-und Vertriebsaktivitätenplan und Kostenrechnung

- » Was ist ein vernünftiges Auslastungsziel?
- » Wie ermitteln Sie ihren Firmenwert?
- » Wie können Sie ein Ego Marketing aufbauen?
- » Wie sieht eine Positionierung aus?
- » Wie ermitteln Sie ihr Spezialgebiet?
- » Was bedeutet Regionalisierung?
- » Wie sieht ein optimales Online und offline Marketing aus?
- » Was sind Kostenstellen?
- » Was sind Kostenträger?
- » Was sind Kostenarten?
- » Wie ist die Verknüpfung zwischen Kalkulation und Kostenrechnung?

MODUL IV

Trainer: Klaus Zimmermann

Analyse und Ziele

- » Wie analysieren Sie ihre Stärken?
- » Wie analysieren Sie ihr Unternehmen nach TQM?
- » Wie können Sie ihr persönliches Zeitmanagement optimieren?
- » Wie setzen Sie sich Ziele?
- » Was sind Firmenziele?
- » Was sind Finanzziele?
- » Was sind Ziele in der Familie?
- » Was sind Ziele in der Freizeit?

MODUL VI

Trainer: Dr. Kerstin Friedrich

Streßfrei führen und attraktiv als Arbeitgeber werden

- » Selbständigkeit von Mitarbeitern und Teams fördern
- » Regeln aufstellen und spielerisch leicht einhalten
- » Mitarbeiter zum wirtschaftlichen Denken und Handeln befähigen
- » Leistungsanreize und Verhaltenssteuerung über Gruppendynamik
- » Einführung in die Methode „Scoreboard Management“: Teamgeist entfesseln über Gamifizierung
- » Attraktiv als Arbeitgeber werden und Gewinnung neuer Mitarbeiter über Mundpropaganda

ANMELDUNG UNTERNEHMERTRAINING

So einfach sichern Sie sich Ihren Platz

- ✓ Ja, ich möchte vom Selbständigen zum Unternehmer werden und melde mich deshalb verbindlich für das Unternehmertraining an:

Rechnungsanschrift:

Firma

Strasse, Nr.

PLZ, Ort

Telefon

Teilnehmer:

Vorname + Nachname

Telefon

Mobil

E-Mail

Trainer:

Klaus Zimmermann, Stefan Becker, Dr. Kerstin Friedrich, Marco Adler

Trainingsdatum:

Modul I 21.07.2020 (Klaus Zimmermann)

Modul II 01.09.2020 (Klaus Zimmermann)

Modul III 21.09.2020 (Marco Adler)

Modul III 22.09.2020 (Stefan Becker)

Modul IV 20.10.2020 (Klaus Zimmermann)

Modul V 01.12.2020 (Klaus Zimmermann)

Modul VI 19.01.2021 (Dr. Kerstin Friedrich)

Trainingsort:

Hotel Sonneck, 34593 Knüllwald-Rengshausen - Modul I, II, IV, V, VI

relexa Hotel, 95138 Bad Steben - Modul III

Trainingszeiten:

Beginn 9.00 Uhr – 18.00 Uhr

Teilnehmerzahl:

Dieses Training ist begrenzt auf 12 Teilnehmer.

Investition:

Intensivtraining inkl. Mittagsmenü, Kaffeepausen sowie allen Tagungsgetränken,
1 Jahr Online Academy kostenfrei für zusammen nur € 4.900,- zuzüglich MwSt.

Ab 2 Personen € 3.900,- pro Person zuzüglich MwSt.

(Eventuelle Übernachtungen zahlen Sie bitte direkt an das Hotel)

Die Investition bezahlen Sie nach Modul I.

Die Anreise ist immer am Vortag. Um 19.00 Uhr ist gemeinsames Abendessen.

Geld-zurück-Garantie:

Weil wir sicher sind, dass Ihnen das Training viel Nutzen bringt, bieten wir Ihnen eine Geld-zurück-Garantie an. Sollten Sie am Ende des ersten Trainingstages den Nutzen des Trainings noch bezweifeln, zahlen Sie keinen einzigen Euro! Ohne wenn und aber!

Ort / Datum

Unterschrift

**BITTE SCHICKEN SIE DIESE ANMELDUNG PER FAX AN 07543 / 302 8 427
ODER PER E-MAIL AN [INFO@HAUS-VERKAUFSTRAINING.DE](mailto:info@haus-verkaufstraining.de)**