

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 Prozesse aufbauen und optimieren.
- »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?

Modul III (2 Tage)

Trainer: Marco Adler
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 IV

Trainer: Klaus Zimmermann

Unternehmens- und Persönlichkeitsanalyse

- »Wie analysieren Sie ihre Stärken?
- »Wie analysieren Sie ihr Unternehmen nach TQM?
- »Wie können Sie ihr persönliches Zeitmanagement optimieren?
- » Durchführung eines persolog Tests, für die Erkenntnis meiner Stärken
- » Wie kann ich meine persönlichen Stärken im Unternehmen besser nutzen?
- »Wie setze ich persolog im Unternehmen ein?
- »Wie kann ich persolog als Stellenprofil nutzen?
- »Wie kann ich mit persolog Teams zusammenstellen?

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, Kostenträger und Kostenarten?
- »Wie ist die Verknüpfung zwischen Kalkulation und Kostenrechnung?

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

Rechnungs E-Mail

Teilnehmer:

Vorname + Nachname

Telefon

Mobil

E-Mail

Position

Trainingsdatum	Modul I	25.01.2021 (19:00-20:30 Uhr)	bis	26.01.2021 (8:30-17:00 Uhr)	Trainer: Klaus Zimmermann
	Modul II	22.02.2021 (19:00-20:30 Uhr)	bis	23.02.2021 (8:30-17:00 Uhr)	Trainer: Klaus Zimmermann
	Modul III	22.03.2021 (10:00-20:30 Uhr)	bis	23.03.2021 (8:30-17:00 Uhr)	Trainer: Marco Adler/ Stefan Becker
	Modul IV	19.04.2021 (13:00-20:30 Uhr)	bis	20.04.2021 (8:30-17:00 Uhr)	Trainer: Klaus Zimmermann
	Modul V	17.05.2021 (19:00-20:30 Uhr)	bis	18.05.2021 (8:30-17:00 Uhr)	Trainer: Klaus Zimmermann
	Modul VI	21.06.2021 (19:00-20:30 Uhr)	bis	22.06.2021 (8:30-17:00 Uhr)	Trainer: Dr. Kerstin Friedrich

Trainingsort:

Hotel Sonneck, 34593 Knüllwald-Rengshausen - Modul I, II, IV, V, VI
relexa Hotel, 95138 Bad Steben - Modul III

Teilnehmerzahl:

Dieses Training ist begrenzt auf 12 Teilnehmer.

Investition:

Intensivtraining inkl. Mittagmenü, 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

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!

Bitte schicken Sie diese Anmeldung per E-Mail an Info@haus-verkaufstraining.de

WWW.HAUS-VERKAUFSTRAINING.DE

Zimmermann GmbH & Co.KG - Albert-Schilling-Straße 24 - 88085 Langenargen - Tel.: +49 (0) 7543 / 302 8 426 - E-Mail: info@haus-verkaufstraining.de