

Praxisseminar: Mehr Gewinn durch lukrative Aufträge

Wie Sie als Bauunternehmer mit der richtigen Strategie und den richtigen Werkzeugen mehr Gewinn erzielen

Müssen Sie wirklich jeden Auftrag annehmen? Ist jeder Kunde tatsächlich ein guter Kunde oder zahlen Sie bei einigen Baustellen drauf? Lassen Sie sich nicht durch unnötige Verlustbaustellen Ihr Jahresergebnis verhaseln! Schärfen Sie in unserem 1-Tages-Praxisseminar Ihren Blick für gewinnbringende Aufträge.

Sie erhalten praktische Werkzeuge, mit denen Sie aktiv vorab prüfen und bewerten können, welche Aufträge lohnenswert sind und wie Sie lukrative Kunden gewinnen und binden können. All das zugeschnitten und abgestimmt auf die Besonderheiten der Baubranche.

THEMENSCHWERPUNKTE

Schritt für Schritt und praxisnah:

- Sie lernen die Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken des eigenen Unternehmens sowie des Marktumfeldes zu analysieren (SWOT-Analyse).
- Sie erfahren, welche Hebel bewegt werden können, um mehr Gewinne mit gleichbleibendem oder gar geringerem Aufwand zu erzielen.
- Sie erhalten Ideen, wie Sie die wirklich lukrativen Kunden identifizieren, gewinnen und binden können.
- Sie verstehen, dass die interne Organisation eine entscheidende Rolle bei der Verbesserung der Ergebnisse spielt.

ZIELGRUPPE

Dieses Seminar richtet sich an Unternehmer sowie Fach- und Führungskräfte in Bauunternehmen und Bauhandwerksbetrieben.

IHR NUTZEN

Das Seminar liefert Ihnen die perfekte Arbeitsanleitung für die Praxis im Bauunternehmen! Sie erfahren konkrete, wirksame Möglichkeiten wie Sie lukrative Aufträge akquirieren können. Zusätzlich nehmen Sie Handlungsempfehlungen und Tools mit, die Sie sofort mit Erfolg in Ihrem Bauunternehmen umsetzen können. Sie konzentrieren sich auf profitable Aufträge und steigern Ihren Gewinn.

IHRE INVESTITION

249,00 € pro Person
(netto zzgl. der gesetzlichen MwSt.)

DAS IST INKLUSIVE

- Ausführliche Seminarunterlagen mit Checklisten sowie Planungshilfen und Tools
- Erfrischungsgetränke, Kaffee sowie Mittagessen
- Zum Abschluss der Veranstaltung erhalten Sie eine Teilnahmebestätigung

TERMINE & ORTE

Dauer:
1 Tag (09:00 bis ca. 17:00 Uhr)

Termine und Orte:
14.03.2014 (Fr.) in Chemnitz
17.03.2014 (Mo.) in Leipzig
19.03.2014 (Mi.) in Leipzig
21.03.2014 (Fr.) in Dresden

Individuell:
Dieses Seminar ist auch als individuelles Inhouse-Seminar buchbar!

SO MELDEN SIE SICH AN

Nutzen Sie einfach das umseitige Antwortfax oder sprechen Sie uns an unter Tel.: +49 341 2536841-0 oder E-Mail: training@sinnwert-marketing.de



IHRE REFERENTEN


Rita Löschke,
Marketing-
ökonomin und
Geschäftsführerin
der SinnWert
Marketing GmbH.

Ihre Qualifikation basiert unter anderem auf ihrer 10-jährigen Marketing-Praxiserfahrung als Führungskraft in internationalen Konzernen sowie der aktuellen Tätigkeit als Geschäftsführerin, Unternehmensberaterin und Trainerin im Bereich Marketing.



Michael Bliesner,
staatl. gepr.
Betriebswirt,
zertifizierter Trainer,
Business Coach und
unabhängiger
Organisations- und Unternehmens-
berater.

Als Spezialist für den Bau verfügt er über umfassende Erfahrung und Kenntnisse der Branche. Sein fachspezifisches Know-How zeichnet ihn ebenso aus wie eine langjährige Praxiserfahrung im baubetriebswirtschaftlichen Bereich.

METHODE & PRÄSENTATION

Praxisorientierter Trainer-Input,
strukturierte Gruppenarbeiten

WEITERE SEMINARE

Weitere Seminare finden Sie unter
www.sinnwert-marketing.de

TEILNAHMEBEDINGUNGEN

Unsere aktuellen Teilnahmebedingungen finden Sie unter
www.sinnwert-marketing.de

Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme!

So melden Sie sich an

Fax: 0341 392993519

Einfach ausfüllen und zurückfaxen.

Hiermit melde ich mich verbindlich zu folgendem Praxisseminar der SinnWert Marketing GmbH an:

- 14.03.2014 (Fr.) in Chemnitz Praxisseminar: Mehr Gewinn durch lukrative Aufträge
- 17.03.2014 (Mo.) in Leipzig Praxisseminar: Mehr Gewinn durch lukrative Aufträge
- 19.03.2014 (Mi.) in Leipzig Praxisseminar: Mehr Gewinn durch lukrative Aufträge
- 21.03.2014 (Fr.) in Dresden Praxisseminar: Mehr Gewinn durch lukrative Aufträge

Bitte kontaktieren Sie mich zur individuellen Terminabsprache für ein Inhouse-Seminar unter

Teilnehmerdaten Herr Frau

Vorname

Nachname

Funktion

Telefon

E-Mail-Adresse

Rechnungsadresse

Firma

Ansprechpartner

Straße / Nr.

PLZ / Ort

Ust-IdNr.

Ort / Datum

Unterschrift / Stempel

