



*Premium  
partners*



## MEINE KUNDEN AUF DEM PRÜFSTAND – AUSLASTUNG, PROFITABILITÄT UND HANDLUNGSMÖGLICHKEITEN

Wissen Sie, ob oder wie viel sie mit einem Kunden tatsächlich verdienen? Heute ist die Situation so, dass die Handwerksbetriebe ausgelastet sind und sich die Frage stellen können, ob sie für bestimmte Kunden überhaupt arbeiten wollen, bei wem sie sich zuerst sperren lassen oder mit wem sie verstärkt arbeiten wollen. Auf welcher Basis entscheiden Sie sich für oder gegen einen Kunden? Das Problem: Die Konditionen, die Leistungen und Entgelt-Äquivalente sind oftmals nicht direkt vergleichbar. Wenn Sie sich aus dem Tagesgeschäft entfernt haben, können Sie die Attraktivität auf der Beziehungs- und Aufwandsebene mit dem Kunden nur schwer beurteilen. Im neuen Seminar nehmen Sie Ihre Kunden auf den Prüfstand! Sie führen eine persönliche und qualitative Analyse Ihrer Kundenbeziehungen durch. Im Ergebnis können Sie Ihre Kunden miteinander vergleichen und darüber hinaus prüfen, welche (Ziel-) Konditionen in Zukunft angebracht sind für eine partnerschaftliche Zusammenarbeit.

### **Inhalte:**

- Persönliche und qualitative Analyse Ihrer Kundenbeziehungen
- Ihre Kunden vergleichbar machen
- Hilfestellung bei der Entwicklung Ihrer (Ziel-) Konditionen für die Zukunft
- Praxisorientierte, auf Ihre Situation zugeschnittene Handlungsmöglichkeiten

### **Methoden:**

- Vorbereitungsmaterial
- Einzel- und Gruppenaufgaben
- Impulsvorträge
- Schulungsmaterial
- Checklisten und Vorlagen
- Auswertungstabellen und Übersichten
- Videokonferenz

# Neues Seminar



Premium  
Partners



## MEINE KUNDEN AUF DEM PRÜFSTAND – AUSLASTUNG, PROFITABILITÄT UND HANDLUNGSMÖGLICHKEITEN

### **Ablauf:**

- Vorbereitung: Sie erhalten Material zur Bewertung der Kundenattraktivität und Rentabilität von 3-5 Ihrer Kunden
- Seminartag: Klären persönlicher Fragen, Auswertung, Ergebnisse, Strategie, Handlungsempfehlungen
- Finish: Sie bekommen kurze Fragestellungen, damit Sie Ihre konkrete Strategie und als Rüstzeug für Ihre persönliche Kundenansprache

### **Referent:**

L. Stefan Höslinger, HEPP Unternehmensimpulse GmbH

### **Zielgruppe:**

Werkstattinhaber und Betriebsleiter.

### **Termine:**

03. April 2019 - Raum Friedberg

### **Kosten:**

Premium Partners Mitglieder: 460 € pro Person

Nicht-Mitglieder: 920 € pro Person

BVdP und Eurogarant Mitglieder erhalten 25% Rabatt auf den Preis für Nicht-Mitglieder

Bitte per Fax an **0251 / 149 820 59**

**zurücksenden!**



---

**Premium Partners Seminar**

**„Meine Kunden auf dem Prüfstand – Auslastung, Profitabilität und Handlungsmöglichkeiten“**

---

Ich/Wir nehme(n) an folgendem Seminar teil:

03. April 2019, Raum Friedberg

**Name Teilnehmer, E-Mail:**

_____	<input type="checkbox"/>	Kein Zimmer	<input type="checkbox"/>	Einzelzimmer		
	<input type="checkbox"/>	Doppelzimmer	Anreise: _____	Abreise: _____		
_____	<input type="checkbox"/>	Kein Zimmer	<input type="checkbox"/>	Einzelzimmer		
	<input type="checkbox"/>	Doppelzimmer	Anreise: _____	Abreise: _____		
_____	<input type="checkbox"/>	Kein Zimmer	<input type="checkbox"/>	Einzelzimmer		
	<input type="checkbox"/>	Doppelzimmer	Anreise: _____	Abreise: _____		

Firma, Anschrift:

---

Der pro Person zu entrichtende Seminarbeitrag beinhaltet die Seminargebühren sowie die komplette Verpflegung. Die Kosten für die Übernachtungen bei Voranreise oder Verlängerung des Aufenthalts sind nicht im Programmpreis inbegriffen.

Eine Anmeldebestätigung mit weiteren Informationen und Ihrer Rechnung erhalten Sie rechtzeitig vor dem Seminar. Der Seminarpreis für **Premium Partners Mitglieder** beträgt **460,00 € pro Person, zzgl. MwSt.**

Der Marktpreis für **Premium Partners-Interessenten** beträgt **920,00 € pro Person, zzgl. MwSt.**

Bei einer Buchung mindestens vier Wochen im Voraus erhalten Sie einen Rabatt in Höhe von 20,00 € auf den Nettopreisbetrag.

Sollte es Ihnen nach verbindlicher Anmeldung nicht möglich sein, an einem Seminar teilzunehmen, können Sie selbstverständlich, nach Absprache, einen Vertreter benennen.

Bei einer Stornierung werden ab 4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn 50%, ab 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn 80% und bei einem Rücktritt später als 7 Tage vor Veranstaltungsbeginn 100% der Teilnahmegebühr fällig.

Beachten Sie bitte unsere Seminarbedingungen.

---

Rechtsverbindliche Unterschrift/Firmenstempel \_\_\_\_\_