



ZweiFingerTest

Unternehmens-Checkup
für Handwerker

DLS
UNTERNEHMENSBERATUNG

Seminar-Ziel

Viele Unternehmen im Handwerk stehen vor zahlreichen Herausforderungen. Neue Produkte werden entwickelt, Geschäftsfelder müssen erschlossen werden, Kooperationen werden eingegangen, die Nachfolge wird geplant und Bankverhandlungen werden wichtiger denn je.

Das stellt hohe Anforderungen insbesondere an die Flexibilität und an die Informations- und Kommunikationswege in jedem Unternehmen.

Stärken und Schwächen müssen genau analysiert werden, damit die Geschäftsführung zielgerichtet handeln kann.

Das Seminar zeigt Ihnen auf, wo in Ihrer Unternehmung Optimierungspotential steckt.

Seminar-Inhalte

Gemeinsam mit Ihnen besprechen und bearbeiten wir einen Fragenkatalog zu folgenden Themen:

- Strategie
- Marketing/Werbung
- Beratung/Verkauf
- Mitarbeiter
- Finanzen

Nach der Auswertung der Fragen bekommen Sie eine Analyse aus der Sie ersehen können, wo derzeit Ihre Unternehmung steht und in welchen Bereichen Sie Stärken und Schwächen haben.

Die Vergleichswerte zu anderen Unternehmen (Benchmarking) zeigen auch auf, wo der stärkste Handlungsbedarf besteht.

Seminar durchführung

Werner Heimbach / HaZweiOh

Trainer und Berater für Marketing und Verkauf im Handwerk, Ärmelhochkrempler, Buchautor

Herbert Reithmeir / DLS

Betriebswirt, Ratinganalyst, Buchautor, Lehrstuhlbeauftragter, Unternehmenscoach

Wie lange?

09.00 – 16.00 Uhr

Wer?

Firmeninhaber und GmbH-Geschäftsführer sowie deren Ehefrauen, Führungskräfte und leitende Mitarbeiter aus klein- und mittelständischen Unternehmen

Seminar-Vorteile

Was bringt Ihnen ein solcher Check-up?!?

- Eine Standortbestimmung für den Unternehmer / die Unternehmerin
- Ansatzpunkte für eine gezielte Arbeit an der Bonität des Unternehmens
- Die Verdeutlichung der Verbesserungspotentiale im Unternehmen
- Die Chance, bei aufgedeckten Schwachstellen rechtzeitig gegenzusteuern
- Die Möglichkeit, die Ergebnisse der Analyse mit einem „Sparringspartner“ zu besprechen
- Eine sofortige Analyse Ihrer Marketing- und Werbestrategie (Werbung, Marketing, Erscheinungsbild, Internet, etc.) durch Spezialisten vor Ort.
- Wege zum 30+-Konzept: Sie erfahren, wie Sie 30% mehr Rendite erwirtschaften und 30% mehr freie Chef-Zeit bekommen.

Folgende Details werden im Seminar **Unternehmens-Checkup** mitunter bewertet und analysiert:

- 1) Finanzen
 - Liquidität
 - Bank
 - Kosten
 - Controlling / Kennzahlen
 - Risikomanagement
- 2) Marketing/Werbung
 - Erscheinungsbild / Firmenauftritt
 - Werbeauftritt und Wahrnehmung
 - Internetauftritt
 - Kampagnen und Aktivaktionen
 - Flächenwerbung KFZ, Gebäude, etc.
- 3) Beratung/Verkauf
 - Verkaufsstrategie
 - Abschlussquote
 - Empfehlungsquote
 - Präsentation (Ausstellung, etc.)
 - Unterscheidungsmerkmale zum Durchschnitt
- 4) Mitarbeiter
 - Abläufe
 - strategische Ausrichtung
 - Motivation und Team-Bildung
 - Service-Qualität
 - Empfehlungen und Auftragsbeschaffung
- 5) Strategie
 - Situationsanalyse / Stärken und Schwächen
 - Schlüsselfragen - Chancen & Gefahren
 - Strategieentwicklung - Zielsetzung
 - Umsetzung und Planung
 - Erfolgskontrolle



Bilder aus der Praxis-Auswertung



Musterauswertung Gesamtübersicht:

Unternehmens-Checkup

