

Das Kombi-Kurzseminar

aus den beiden Workshops

'Die 2 Goldenen Fragen' und
'Beratungskompetenz als geldwerte Leistung'



Bildnachweis:
 Paul-Georg Meister / pixelio.de

Zum Hintergrund:

Viele Betriebe haben sich technisch an die digitale Welt angepasst und ihre täglichen Vorgänge standardisiert und Webshop-tauglich gemacht.

Ein richtiger Ansatz, der jedoch seine natürlichen Grenzen hat.

Denn wer sein Geld mit handwerklicher Produktion verdient, ist täglich zunehmend mit genau den individuellen Anfragen beschäftigt, die von den Standard-Webanbietern nicht bedient werden können.

Das bringt eine Vielzahl von häufig sehr unkonkreten Anfragen mit sich, die großen Kalkulationsaufwand verursachen - **und die Anzahl der Aufträge, die sich daraus ergeben, steht dazu oft in einem unbefriedigenden Missverhältnis.**

Insbesondere Druckereibetriebe und Weiterverarbeiter hat dies besonders getroffen in den letzten Jahren, in denen ohnehin Nachfrage und Ertragssituation gelitten haben und ein **neues Selbstverständnis** gefunden werden muss.

Was bietet das Seminar?

Die Gelegenheit, funktionierende und **langjährig erprobte Strategien** kennenzulernen, um die beschriebene Lage zu drehen. Es macht Sie mit den wesentlichen Methoden und Ansätzen vertraut und beschreibt, wie kurz der Weg von der Beschäftigungstherapie **zurück zur Kundenbindung** sein kann und zeigt

- wie Sie den in vielen Branchen immer mehr aus dem Ruder laufenden **Aufwand begrenzen** können, der für Mustersendungen, Kostenvoranschläge und Angebote entsteht und nicht angemessen durch Aufträge belohnt wird,
- wie Sie schneller echte Kunden von unentschlossenen Anfragern unterscheiden und damit **Zeit für die wichtigen Aufgaben und richtigen Kunden** finden.

Termin: Mittwoch, 14. Juni 2018
 16:00 bis 19:30 Uhr

Ort: München

Dozent: Alfred König

Kosten: 149,- EUR, zzgl. 19% MwSt.

Anmeldung: schlosstor@koenig-konzept.com