

# Schulung / workshops

(Basis: Konzept/Profil bzw. konzeptionelle Findung/Profilschärfung)

## Service

- **Das „Produkt“ im Servicebereich**
  - **Das „Handwerkszeug“** (gehen, schauen, tragen etc.)
  - **Das „Kunsthandwerk“** (aktiver Verkauf)
  - **Die „Kunst“** (Betreuung, Reklamation besondere Anlässe)
- 
- Lehrgespräch(e)
  - 4-Schritt-Methode
  - Rollenspiele
  - Schulungsleitfaden



**Umsatzsicherung/  
Umsatzsteigerung**

## Verkauf

- **Verkaufsförderung** (z.B. Inhalte, Instrumente zur Kommunikation)
  - **Direktmarketing** (z.B. Inhalte, Wege der Kommunikation)
  - **Absatzmittler** (z.B. Inhalte, Instrumente, Kooperationspartner)
  - **Werbung** (z.B. Inhalte, Zielgruppen, Mittel zur Werbung)
  - **PR** (z.B. Inhalte, Partner)
- 
- workshop
  - Zusammenfassung der Ergebnisse
  - Marketingplan



**Umsatzsteigerung**

## Organisation

- **Unternehmensleitbild**
  - **Funktionen**
  - **Stellen**
  - **Kompetenzen**
- 
- Begleitung der Führung oder workshop im Team
  - Organigramm



**Transparenz  
Steigerung  
der Effizienz**

## Teambuilding

- **Das Unternehmen**
  - **Unsere Stärken**
  - **Unsere Schwächen**
  - **Was wir wollen**
  - **Was uns hindert**
  - **Was sollten wir tun**
  - **Was werden wir tun**
- 
- workshop
  - Zusammenfassung der Ergebnisse
  - Maßnahmenplan



**Transparenz  
„Gemeinsam sind wir  
unschlagbar!“**