

# Drei Stufen auf dem Weg zum Erfolg

Manchmal geht es im Unternehmen nicht voran und niemand weiß so richtig warum. Eigentlich hat man zu wenige Aufträge, obwohl die Mitarbeiter permanent beschäftigt sind und dementsprechend keine Zeit haben, sich um neue Kunden oder Produkte zu kümmern. Neueinstellung wäre jetzt das einfachste, aber das gibt die momentane Kostensituation nicht her.

Jetzt die strategische Ausrichtung, die Unternehmensprozesse und neue Absatzkanäle anzuschauen, ist eine gute Lösung. Zeit in Organisationsabläufen finden und nicht in Rationalisierungsprozesse, sondern in neue Produkt- oder Kundenkonzepte stecken. Das ist die bessere Lösung. Denkanstöße hierzu vermittelt dieses Seminar

Inhalt:

- **Was will ich mit meinem Unternehmen erreichen**
- **Wie will ich meine Unternehmensziele anpacken**
- **Welche Ressourcen will ich einsetzen**
- **Wie sind meine Organisationsprozesse**
- **Welche Optimierungsmöglichkeiten habe ich**
- **Wie viel Zeit kann ich einsparen**
- **Wie finde ich neue Kontakte**
- **Wie mache ich aus Kontakten Kunden**
- **Welches Potential haben meine bestehenden Kunden**

**Teilnehmer:** Menschen, die ihr Unternehmen voranbringen wollen

**Dozent/Trainer:** Der Dozent, Helmut König verfügt über langjährige praktische Erfahrung in Verkaufsverhandlungen und bei Organisationsumstellungen. Er arbeitet in der Vertriebs- und Organisationsberatung für mittelständische Industrie- und Handwerksbetriebe.

**Seminardauer:** ab 1 Tag