

Seminar-Staffel als Praxis-Workshops
für größere Handwerksunternehmen
2018

6 Trainingsmodule für Ihren nachhaltigen Betriebserfolg:

| Verkauf | Einkauf | Kommunikation | Marketing |
| Auftragsabwicklung | Unternehmensorganisation |



*Profitieren Sie von unserem langjährigen Praxis-know-how
aus namhaften Unternehmen
und bringen Sie Ihr Unternehmen an die Spitze!*

Diese Workshop-Inhalte finden Sie nur bei uns!

***Schulnoten 1,3 – 1,7:
So beurteilten die Teilnehmer von Handwerksbetrieben
diese Seminar-Staffel in 2017!***

6 Trainingsmodule als Kompakt-Versionen für Ihre wichtigsten Unternehmensbereiche.



*Alle Trainingsmodule sind speziell für
mittlere und größere Betriebe des Handwerks konzipiert.*

Nutzen Sie Ihre Optimierungspotentiale!

Hier geht es nicht um die fachlich korrekte Durchführung Ihrer Arbeiten beim Kunden – das machen Sie ohnehin schon perfekt. Es geht um wichtige Unternehmensbereiche, in denen sehr große Verbesserungs- und Kostensenkungspotentiale "schlummern"!

Entdecken Sie die **vorhandenen** Optimierungspotentiale in **Ihrem** Unternehmen und lernen Sie, wie Sie Verbesserungsmaßnahmen konsequent **in der Praxis umzusetzen und nutzen!**

Ihre Vorteile:

- **Optimaler Lernerfolg:**
*Workshop-Charakter mit **100% Praxis-Know-how** und begrenzte Teilnehmerzahl!*
- **Optimaler Nutzen:**
*Die gelernten **Verbesserungsmaßnahmen** können **sofort** (größtenteils während der Workshops) **umgesetzt** und **angewendet** werden:
Sie erhalten Doku-Vorlagen mit Beispiel-Inhalten. Damit werden Sie (unter Anleitung!) Ihre eigenen Firmen-Dokumente erstellen oder optimieren:
Maßgeschneidert für Ihr Unternehmen!*

Terminübersicht 2018:

Modul 1 „Verkauf“ Trainer: Herr Dipl.-Ing. Kuzio	1 Tag	Di. 23. Okt. 2018	08:30 – 16:30 Uhr
Hinter den Kulissen des Einkaufs Ihrer Kunden! Durch bessere Angebote mehr Aufträge gewinnen.		Erfahren Sie die großen Geheimnisse – direkt von einem Einkaufsprofi: So denken u. handeln professionelle Einkäufer Ihrer Kunden!	
Modul 2 „Einkauf“ Trainer: Herr Dipl.-Ing. Kuzio	2 Tage	Do. 25. + Di. 30. Okt. 2018	jeweils 08:30 – 16:30 Uhr
Top-Renditen durch professionellen Einkauf! Große Einsparungen schnell und sicher erreichen.		Wie Sie Ihren kompletten Einkaufsprozess optimieren und Ihre Unternehmensrendite kurzfristig erhöhen.	
Modul 3 „Kommunikation“ Trainerin: Frau Dipl. oec. Ulbrich	1 Tag	Fr. 02. Nov. 2018	08:30 – 16:30 Uhr
Motivierte Mitarbeiter durch sensiblen Umgang. Richtig kommunizieren und Mitarbeiter binden.		Kommunikation im beruflichen Alltag und motivierende Personalpolitik.	
Modul 4 „Marketing“ Trainerin: Frau Dipl. oec. Ulbrich	1 Tag	Mo. 05. Nov. 2018	08:30 – 16:30 Uhr
Motivierte Mitarbeiter durch gezieltes Arbeitgebermarketing. Wie Sie Werte schaffen und Mitarbeiter finden.		Interne und externe Anforderungen in Anbetracht des demografischen Wandels.	
Modul 5 „Auftragsabwicklung“ Trainer: Herr Dipl.-Ing. Kuzio	1 Tag	Mi. 07. Nov. 2018	08:30 – 16:30 Uhr
Erfolgreiche Auftragsabwicklung! Wie Sie lukrative Projekt-Ergebnisse erzielen.		Wie Sie Ihre Aufträge/Projekte „im Griff“ behalten und professionell zum Erfolg führen.	
Modul 6 „Untern.-Organisation“ Trainer: Herr Dipl.-Ing. Kuzio	2 Tage	Di. 13. + Do. 15. Nov. 2018	jeweils 08:30 – 16:30 Uhr
Die optimale Unternehmens-Organisation! Mit reibungsloser Zusammenarbeit zu mehr Effizienz.		Wie Sie Ihr Unternehmen schlagkräftig organisieren, Veränderungen erfolgreich führen und nachhaltig umsetzen.	

Verkauf im Handwerk

Modul 1 von 6 (1 Tag)



Hinter den Kulissen des Einkaufs!

*Erfahren Sie die großen Geheimnisse direkt von
einem Einkaufsprofi: So denken und handeln
professionelle Einkäufer Ihrer Kunden!*

Wie Sie:

*Ihre Angebote entscheidend verbessern, die häufigsten Fehler vermeiden,
Ihr Verkaufsverhalten optimieren und mehr Aufträge bei Ihren Kunden gewinnen.*

Seminarziele und Ihr persönlicher Nutzen:

Dieses Seminar dient dazu, den Verkaufsprozess aus der Sicht Ihres Verhandlungspartners – dem Einkäufer – zu verstehen und dessen Situation, Motivation und Argumentation richtig einschätzen zu können, um dann Ihr eigenes Verkaufsverhalten entsprechend optimieren zu können.

Im Rahmen dieses Seminars lernen Sie – direkt von einem erfahrenen und kompetenten Einkaufsprofi – was im Verkaufsprozess wirklich wichtig ist:

- wie ein professioneller Einkäufer „tickt“: Sie erfahren seine Denk- und Handlungsweisen sowie seine Erwartungen an Verkäufer
- wie Sie seine Situation, Motivation und Argumentation richtig einschätzen
- wie Sie beim Einkauf eine bessere Positionierung des eigenen Unternehmens erreichen
- wie Sie auch mit „schwierigen“ Einkäufern erfolgreich verhandeln
- wie Sie die „Todsünden der Verkäufer“ vermeiden
- wie Sie Ihr eigenes Verkaufsverhalten nachhaltig optimieren
- wie Sie von Best Practices profitieren und das Erlernte sofort in Ihrem Unternehmen umsetzen können
- wie Sie beim Einkauf Ihrer Kunden mehr Aufträge gewinnen!

Vertiefung der Themeninhalte durch Übungen, Fallbeispiele aus der Praxis und Gruppenarbeiten.

Zielgruppe:

Die Seminarinhalte richten sich an Personen, die ...

- im Vertrieb / Verkauf oder vertriebsnahen Funktionen tätig sind
- auf der Kundenseite mit dem Einkauf & Beschaffungsmanagement zusammenarbeiten
- beim Einkauf Ihrer Kunden mehr Aufträge gewinnen möchten

Einkauf im Handwerk

Modul 2 von 6 (2 Tage)



Top-Renditen durch professionellen Einkauf!

Lernen Sie von einem erfahrenen und kompetenten Einkaufsprofi, was im Beschaffungsmanagement wirklich wichtig ist!

Wie Sie:

Ihren Einkaufsprozess von A-Z optimieren, große Einsparungen schnell und sicher erreichen und Ihren Einkauf zur „Rendite-Maschine“ Ihres Unternehmens machen.

Seminarziele und Ihr persönlicher Nutzen:

Der **Einkauf** umfasst bei vielen Unternehmen einen Anteil von mehr als 50% bis 70% des Umsatzes – folglich hat er einen **enormen Einfluss auf die Unternehmensrendite und somit auch auf die Wettbewerbsfähigkeit** eines Unternehmens! Dieses Seminar dient dazu, die **vorhandenen Kostensenkungspotentiale** im Einkauf zu erkennen und konsequent **in der Praxis zu nutzen**.

Im Rahmen dieses Seminars lernen Sie – direkt von einem erfahrenen und kompetenten Einkaufsprofi – was im Einkauf wirklich wichtig ist:

- Effiziente Auswahl, Entwicklung und Integration von geeigneten Lieferanten
- Analyse der Lieferantemärkte, gezielte Lieferantensuche, effiziente Lieferantenbewertung und -auswahl, Lieferantenqualifizierung, Lieferantenentwicklung (Steigerung der Lieferanten-Leistungen)
- Der operative Einkaufsprozess von A bis Z im Detail: Wie Sie jeden Prozess-Schritt professionell durchführen und die größten Kostensenkungspotentiale nutzen (Anfragen/Ausschreibungen > „intelligente“ Angebotsvergleiche > Verhandlungen mit "schwierigen" Verkäufern > Lieferantenverträge mit optimalen Konditionen > . . .)

Vertiefung der Themeninhalte durch Übungen, Fallbeispiele aus der Praxis und Gruppenarbeiten.

Zielgruppe:

Die Seminarinhalte richten sich an Personen, die ...

- im Einkauf & Beschaffungsmanagement oder einkaufsnahen Funktionen tätig sind
- in den Bereichen Engineering/Konstruktion/Anlagenplanung tätig sind
- ihre Beschaffungskosten wesentlich und nachhaltig senken möchten

Kommunikation im Handwerk

Modul 3 von 6 (1 Tag)



Motivierte Mitarbeiter durch sensiblen Umgang!

*Lernen Sie vom erfahrenen Coach und Mediator,
richtig zu kommunizieren
und Ihre Mitarbeiter zu binden.*

Wie Sie:

mit der richtigen Kommunikation Ihre Personalpolitik motivierend gestalten.

Seminarziele und Ihr persönlicher Nutzen:

Dieses Seminar dient dazu, Ihre persönliche **Kommunikation zu reflektieren**, um das (Antwort-) **Verhalten Ihrer Mitarbeiter** Ihnen **gegenüber, untereinander** oder auch **gegenüber Dritten** besser **verstehen zu lernen**. Hier können Sie auf Entdeckungsreise für **Optimierungspotenziale** auch zur Erhöhung der **Mitarbeiterbindung** gehen.

Im Rahmen dieses Seminars lernen Sie – direkt und von einem erfahrenen und kompetenten Personalprofi – was im Kommunikationsprozess wichtig ist:

- was die Grundlagen einer Kommunikation darstellen,
- warum eine motivierende Kommunikationspolitik gerade heute von großer Bedeutung ist,
- welche Wirkung Sie auf andere haben (wollen),
- wie Sie auch mit kleinen Handlungen eine kommunikative Wirkung erzielen können,
- welche typischen Kommunikationstypen es gibt und wie Sie mit Ihnen umgehen,
- wie Sie Ihre künftigen Mitarbeiter mit der Methode des Elevator Pitch bei jeder Gelegenheit finden und von sich als Arbeitgeber überzeugen können.

Vertiefung der Themeninhalte durch Übungen, Fallbeispiele aus der Praxis und Gruppenarbeiten.

Zielgruppe:

Die Seminarinhalte richten sich an Personen, die...

- in kommunikationsintensiven Arbeitsbereichen tätig sind,
- Mitarbeiter und Auszubildende in unterschiedlichen Funktionsbereichen führen und
- denen ein richtiger Umgang mit ihren Mitarbeitern und Kunden am Herzen liegt.

Marketing im Handwerk

Modul 4 von 6 (1 Tag)



Motivierte Mitarbeiter durch gezieltes Arbeitgebermarketing!

*Lernen Sie vom erfahrenen Personalern,
wie Sie Werte schaffen
und Mitarbeiter finden.*

Wie Sie:

die richtigen Mitarbeiter finden, binden und entwickeln.

Seminarziele und Ihr persönlicher Nutzen:

Dieses Seminar dient dazu, Sie **als Arbeitgeber magnetisch** für (potenzielle) Mitarbeiter zu machen und Sie in die Lage zu versetzen, bei jeder passenden Gelegenheit **neue Mitarbeiter zu finden**.

Im Rahmen dieses Seminars lernen Sie – direkt und von einem erfahrenen und kompetenten Personalprofi – was im Bindungsprozess wichtig ist:

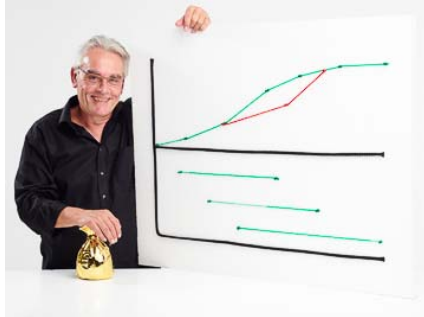
- wie Sie Ihren eigenen Elevator Pitch optimieren können,
- welchen Herausforderungen Sie vor dem Hintergrund des demografischen Wandels gegenüberstehen,
- wie Sie als Arbeitgeber attraktiv und magnetisch für langjährige und zukünftige Mitarbeiter werden und
- welche interessanten Fördermöglichkeiten bestehen, in Ihrem Betrieb ein modernes Personalmanagement zur Bindung Ihrer Mitarbeiter aufzubauen.

Vertiefung der Themeninhalte durch Übungen, Fallbeispiele aus der Praxis und Gruppenarbeiten.

Zielgruppe:

Die Seminarinhalte richten sich an Personen, die...

- in mitarbeiterintensiven Arbeitsbereichen tätig sind,
- für die Mitarbeiter und Auszubildende mehr als nur Arbeitskräfte sind und
- denen der Fortbestand des Unternehmens mit den richtigen Mitarbeitern an Bord am Herzen liegt.



Erfolgreiches Auftrags- und Projektmanagement!

*Lernen Sie, wie Sie Ihre Aufträge/Projekte
„im Griff“ behalten
und lukrative Projektergebnisse erzielen.*

Wie Sie:

Ihre Abwicklungsprozesse effizient gestalten, Termin-/Kostenüberschreitungen verhindern und die interne Zusammenarbeit optimieren.

Seminarziele und Ihr persönlicher Nutzen:

Noch immer werden in vielen Unternehmen miserable Projektergebnisse abgeliefert! Beim Projektstart ist „die Welt noch in Ordnung“, aber spätestens der Projektabschluss zeigt oft die verheerende Situation: Erhebliche Termin- und Budget-Überschreitungen, Vertragsstrafen, ausgepowertes Projektteam und vor allem unzufriedene Kunden, die keine Folgeprojekte platzieren. **In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie Ihre Aufträge/Projekte professionell zum Erfolg führen: Termin-, kosten- und qualitätsgerecht!**

Grundlagen Auftrags-/Projektmanagement:

- Projekt-Planung und -Controlling (Aufgabenspektrum, Methoden, Instrumente)
- Kundenverträge analysieren und verstehen, technische und richtig strukturieren
- Erstellung von Terminplänen zur Planung und Verfolgung von Terminen
- Erstellung von Personal-Kapazitätsplänen
- Errechnung von internen Stundensätzen
- Erstellung von Projekt-Kalkulationen zur Planung und Verfolgung von Kosten-Budgets
- Sicherstellen der Qualitätsanforderungen
- Aufbau / Inhalt von professionellen, regelmäßigen Projektberichten (Status-Berichten)

Anwendungen Auftrags-/Projektmanagement in der Praxis:

- optimale Projekt-Organisation mit leistungsfähigen Projekt-Teams
- Verhalten gegenüber Kunden und Lieferanten
- warum Projekte „aus dem Ruder laufen“ und wie man das verhindert
- Erfolgsfaktoren effizienter und effektiver Projektarbeit

Vertiefung der Themeninhalte durch Übungen, Fallbeispiele aus der Praxis und Gruppenarbeiten.

Zielgruppe:

Die Seminarinhalte richten sich an Personen, die in der Auftragsabwicklung tätig sind und ihre Projektergebnisse mit praxisgerechten Instrumentarien und Abläufen nachhaltig optimieren möchten.



Die optimale Unternehmens-Organisation

*Mit reibungsloser Zusammenarbeit
zu mehr Effizienz!
Unternehmen schlagkräftig organisieren,
Veränderungen erfolgreich führen und
nachhaltig umsetzen*

Wie Sie:

- *Mit klaren Zuständigkeiten, Verantwortungen und Abläufen zu einer reibungslosen und effizienten Zusammenarbeit kommen*
- *Ihr Unternehmens-Organigramm, Stellen-Beschreibungen und Ablauf-Beschreibungen erstellen und erfolgreich im Unternehmen umsetzen*

Seminarziele und Ihr persönlicher Nutzen:

Das Modul 4 steht unter dem Leitsatz von erfolgreichen Unternehmen:

„Wer nicht bereit ist zu verändern, wird verlieren, was er bewahren möchte!“

Unter diesem Leitsatz lernen Sie, wie Sie für **Ihr eigenes Unternehmen** die optimale Organisation finden. Folgende Themen werden behandelt:

- Linien oder Aufbau-Organisationen (Organigramme)
- Funktions- und Stellenbeschreibungen, Ablauf-Organisationen oder Prozessbeschreibungen
- Effiziente und zielgerichtete Steuerung des Vertriebs
- Effiziente und zielgerichtete Steuerung der Auftrags- und Projektabwicklung
- Controlling & Reporting zur Steuerung Ihrer Geschäftstätigkeiten

Handwerksbetriebe in Veränderungen: Wie Sie erfolgreich durch Veränderungen führen:

- Grundlagen des Veränderungsmanagements (Change-Management)
- Veränderungsprozesse verstehen und managen
- Was ist Unternehmenserfolg? Das Zusammenwirken von Unternehmenskultur, Mitarbeiterzufriedenheit, Kundenzufriedenheit, Cashflow und Unternehmensergebnis
- „Surviving the change“ – Wie Sie Umsetzungs-Kompetenzen erreichen und professionell einsetzen
- Woran Veränderungsprogramme scheitern und wie Sie das verhindern

Zielgruppe:

Die Seminarinhalte richten sich in erster Linie an Unternehmensleitungen und Führungskräfte, die in Ihrem Unternehmen Organisationsänderungen konkret und konsequent umsetzen möchten.

Ihre Trainer



Herr Dipl.-Ing. Heinz KUZIO

Unternehmensberater, Trainer & Coach

Praxisexperte in den Bereichen Einkauf, Projektmanagement und Organisationsmanagement. Langjährige Berufspraxis in Fach- und Führungsfunktionen im industriellen Projekt-Geschäft bei weltweit führenden Unternehmen: SIEMENS, ABB, BÖLLHOFF, ...

KUZIO-CONSULTING - Business & Management Solutions

D-48527 Nordhorn | M +49 175 183 92 18

Weitere Details finden Sie unter www.kuzio-consulting.com



Frau Dipl.-Oec. Maren ULBRICH

Consultant, Trainer, Coach, Mediator

Praxisexperte im gesamten Bereich des Personalwesens und Prozessberater „unternehmensWert:Mensch“. Langjährige Berufspraxis in Fach- und Führungsfunktionen des Handwerks und bei weiteren führenden Unternehmen: AIRBUS, EILERS, ABALIO, ...

HANDWERKSMENSCH - Mitarbeiter finden - binden - entwickeln

D-26215 Wiefelstede (Heidkamp) | M +49 176 23 92 79 72

Weitere Details finden Sie unter www.handwerksmensch.de

Weitere Infos

Veranstaltungsort für alle Trainingsmodule:

Hotel Seeblick - Seeblickstr. 3 | D-26169 Friesoythe / Thülsfelde, Tel.: 04495/92750

Teilnahmegebühr und Anmeldung:

Die Teilnahmegebühr und Anmeldung für die gesamte Seminar-Staffel finden Sie auf der Website der Kreishandwerkerschaft Cloppenburg (www.handwerk-cloppenburg.de) unter folgenden Menüs:

Startseite > Weiterbildung > Einzelübersicht Weiterbildungstermine > 23.10.2018

**Diese Seminar-Staffel wird sehr stark nachgefragt – die Teilnehmeranzahl ist begrenzt:
Bitte melden Sie sich schnellstmöglich an und sichern Sie sich Ihren Platz!**

Fragen? Wir freuen uns über Ihren Anruf oder Ihre E-Mail:

- Herr Jens Rigterink T +49 4471 179-54 j.rigterink@handwerk-cloppenburg.de
- Herr Heinz Kuzio M +49 175 183 92 18 heinz.kuzio@kuzio-consulting.com