

Seminarkonditionen

777,00 EUR je Teilnehmer incl. 2 Übernachtungen und Vollpension in einem ausgewählten 4-Sterne-Tagungshotel mit Wohlfühlfaktor. Alle Teilnehmer erhalten Seminarunterlagen und unseren „Werkzeugkoffer“ mit vielen für die Praxis verwendbaren Ideen und Werkzeugen.

Die Teilnehmerzahl ist auf 20 Personen begrenzt.

Die Teilnehmergebühren sind wie folgt fällig: 100% nach Erhalt der Rechnung, spätestens 5 Tage vor Seminarbeginn. Bei Nichterscheinen sind 100% fällig. Sie erhalten nach Eingang Ihrer Anmeldung eine Rechnung über den Gesamtbetrag.

Termine

23./24.10.2009	Yachthotel in 83209 Prien am Chiemsee
13./14.11.2009	Hamburg
27./28.11.2009	Düsseldorf
04./05.12.2009	Frankfurt

Weitere Termine auf Anfrage

Gestaltung: bux concept, info@bux-concept.de

DLS Unternehmensberatung

Inhaber Herbert Reithmeir
Zusamstraße 5 · 86165 Augsburg

tel: +49 (0) 821 27 97 115
fax: +49 (0) 821 78 36 24
mail: info@dls-berater.de
Internet: www.dls-berater.de

rachl seminare

Inhaber Hans Rachl
Lindenstraße 5 · 83339 Chieming

tel: +49 (0) 8664 92 94 70
fax: +49 (0) 8664 92 94 71
mail: info@rachl-seminare.de
Internet: www.rachl-seminare.de

Strategietage „Modernisierung“

Scharfe Ideen für Ihren Erfolg!

ANMELDUNG unter Fax: 0821 78 36 24

Kosten: 777,00 Euro zzgl. MwSt

incl. 2 Übernachtungen und Vollpension in einem ausgewählten 4-Sterne-Tagungshotel mit Wohlfühlfaktor, incl. Seminarunterlagen und unseren „Werkzeugkoffer“

Die An-/Abfahrt zum/vom Veranstaltungsort müssen vom Seminarteilnehmer selbst übernommen werden.

- Kurstermin:
- 23./24.10.2009 Prien am Chiemsee
 - 13./14.11.2009 Hamburg
 - 27./28.11.2009 Düsseldorf
 - 04./05.12.2009 Frankfurt

Name, Vorname _____

Straße _____

PLZ/Wohnort _____

Telefon _____

E-Mail _____

Datum/Unterschrift _____



Strategietage „Modernisierung“

Scharfe Ideen für Ihren Erfolg!

DLS
UNTERNEHMENSBERATUNG

rachl
seminare



Herbert Reithmeir

Betriebswirt · Bonitäts- u. Rating-Analyst
Fachjournalist · Buchautor
Unternehmenscoach und Berater

Als Spezialist „aus dem Handwerk für das Handwerk“ gibt Herbert Reithmeir fundiert Antworten und Hilfestellungen auf alle Fragen der Betriebsführung. Herbert Reithmeir erlernte sein Handwerk durch eine mehrjährige Tätigkeit als kaufmännischer Leiter eines mittelständischen Handwerksbetriebes, bevor er sich 1999 mit seiner heutigen DLS Unternehmensberatung selbständig machte.

Des Weiteren ist er Partner für Industrie, Großhandel, Banken, Innungen und Verbände zur Beratung und Betreuung deren Kunden.

Neben seinen eigenen Schwerpunkten bietet er eine ganzheitliche Unternehmensbetrachtung an. Aus diesen Gründen arbeiten Profis aus der Praxis in der DLS Unternehmensberatung erfolgreich zusammen.

Leistungsspektrum

Die Schwerpunkte der Beratung liegen in den Bereichen:

- Liquiditätsbeschaffung
- Bankgespräche/ Bankverhandlungen
- Businessplanerstellung
- Controlling
- Krisen- und Risikomanagement
- Marketing und Strategie
- Unternehmensnachfolge
- Vorträge und Seminare

Die DLS Unternehmensberatung führt keine Steuer-/Rechtsberatung durch.

Weitere Informationen erhalten Sie auch unter www.dls-berater.de



Hans Rachl

Modernisierungsexperte · Unternehmensberater
Handwerksprofi Erfolgstrainer · Sachverständiger

Als Modernisierungsexperte machte Hans Rachl durch seine umfassende praktische Erfahrung aus Handwerk und Vertrieb seit langem von sich Reden. Nach dem Motto „geht nicht, gibt’s nicht“ vermittelt er anschaulich mit Humor eine passende Lösung.

Industrie, Handel, Handwerker, Verbände und diverse Bildungseinrichtungen gehören seit dem Jahr 2000 zu den regelmäßigen Kunden von „rachl-seminare“.

Nutzen durch Energieeinsparung und mit neuen Ideen Menschen jeden Tag aufs Neue zu motivieren verleiht ihm und seinen Partnern ein erfolgreiches Miteinander.

Leistungsspektrum

Die Schwerpunkte der Beratung liegen in den Bereichen:

- Baupraxis Innenausbau
- bauphysikalisches Wissen
- Vertrieboptimierung
- Marketing und Strategien
- Veranstaltungsplanung
- Vorträge und Seminare
- Sachverständigentätigkeit

Weitere Informationen erhalten Sie auch unter www.rachl-seminare.de

Seminarbeschreibung

Jeder Handwerksunternehmer in Deutschland kann seinen eigenen Markt machen und dieser liegt vor allem im Sanierungs- und Modernisierungsbereich. Service als Wettbewerbsvorteil Nummer 1 hängt im hohen Maße von der Kompetenz, der Motivation und dem persönlichen Auftritt der Gesamtunternehmung ab. Immer mehr Kunden verlangen heute einen kompetenten und freundlichen Dienstleister. Kunden geben Firmen nur dann ihr Geld, wenn sie dem Handwerker vertrauen können und Gegenwerte bekommen. Aber nicht nur dies, auch die Bereiche Liquidität und Bankverhandlungen spielen eine wichtige Rolle beim Unternehmenserfolg. Hierzu benötigt der Handwerker einen „Werkzeugkasten“ voller Ideen und Hilfestellungen.

Seminarinhalte

- **Zukunftsmarkt Modernisierung**
Marktpotentiale ausschöpfen
- **„EnEV“ der Kundenbringer!**
Aktuelles und Chancen erkennen
- **Veränderung der Kundenstruktur**
Kunden für sich erkennen
- **Die Welt aus Sicht der Kunden sehen**
Wünsche und Bedürfnisse wecken – das Eisberg-Phänomen
- **Scharfe Erfolgsideen**
So steigern Sie die Kundenempfehlung
- **Der Premiumfaktor „staubfrei arbeiten“**
Service der begeistert und neue Kunden schafft
- **Leistungen aus einer Hand**
Kann das Zauberwort „Handwerkerkooperation“ heißen?
- **Mitarbeitermotivation**
Lob und Tadel – Mitarbeiter als Auftragsbringer
- **News der Partner**
Neuheiten, Produkte, Verarbeitung, EDV-Programme
- **Visitenkarte „Business-Plan“**
Sinn und Zweck des Business-Plans
- **Das professionelle Bankgespräch**
Pflicht und Kür beim Umgang mit der Bank
- **Förderprogramme**
Welche Fördertöpfe kann ich anzapfen
- **Ohne Moos nix los**
Das Geheimnis der Liquiditätsbeschaffung