



Überzeugendes Fach-Event als **Tagesveranstaltung** von Hersteller, Zulieferer, Fach-Handel, Dienstleister, Versicherung zu **Kundengewinnung, Kundenunterstützung, Kundenbindung.**

Betriebs-Führung in Handwerk und Gewerbe

Infos zur Analyse von BWA und GuV – Tipps zur soliden Steigerung der Effizienz

Dozent Dieter Wulf ist selber Handwerker, dazu Techniker und Diplom-Betriebswirt (FH), er gibt meisterhaft Empfehlungen zu vorbildlichem Management mit lukrativem Ergebnis.

Sind Sie Hersteller, Zulieferer, Fach-Handel, Dienstleister oder Versicherung?

- Ihre Marktpartner sind - direkt oder indirekt - die Betriebe in Handwerk und Gewerbe?
- Sie beraten, beliefern, bedienen, versorgen, sichern oder schulen Ihre Profi-Verarbeiter?
- Sie bauen auf eine starke Bindung und möchten Ihren eindrucksvollen Erfolgsweg fortsetzen?

Hilfen für eine effiziente Alltagsarbeit in den Betrieben, danach eben suchen viele Verarbeiter.

Genau dieses Wissen vermittelt mein spannendes Fach-Event zur erfolgreichen Betriebs-Führung in Handwerk und Gewerbe.

Es spricht das kaufmännische und technische gleichermaßen Management an. Die Teilnehmer/-innen erwartet eine lebendige, die Medien wechselnde, informative Seminar-Führung.

Machen Sie über einmalige Fach-Events Ihre Handwerksbetriebe zu starken Absatzmittlern in der so ausschlaggebenden Entscheidungsphase beim Endverbraucher.

Nutzen Sie den Top-Termin - mit bis zu **100 Ihrer Marktpartner** - um in entspannter Atmosphäre persönliche Kontakte mit Interessenten wie Kunden aufzunehmen, auszubauen, zu festigen.

Als Tagungsorte bieten sich Häuser in der Region an. Die Anfahrt Ihrer Gäste aus den Handwerks-Betrieben sollte eine Stunde nicht überschreiten.

Sie als Einladende/r richten **die Tagesveranstaltung von 08.00 -17.00 Uhr** aus und sichern das Wohl Ihrer Partner. Mein Dozenten-Honorar benenne ich gerne auf Anfrage.

Für Fach-Events dieser Klasse sind ab etwa 200 Euro pro Person zu kalkulieren, das sind geringe Aufwendungen, verglichen mit Einzelbesuchen, Anzeigen oder Messen.

Oft wird überlegt, finanzielle Mittel in der Werbung einzusparen. Aber man darf nicht vergessen, das ein aktives Marketing zu den „Grundnahrungsmitteln“ erfolgreichen wirtschaftens gehört.

Nutzen Sie die sich bietende Chance und verschaffen Sie sich bei allen Profi-Verarbeitern in Handwerk und Gewerbe einen spürbaren Vorsprung im Wettbewerb.

Gewinnen Sie über Fach-Events neue Kunden und motivieren Sie Stamm-Kunden!

