

SHK – Fachverband Sachsen-Anhalt

Seminar für SHK – Unternehmer: Vertriebsmanagement für Erneuerbare Energien

Seminarinhalte u.a.

- **Refinanzierung der Personalkosten von Führungskräften im SHK Handwerk bezogen auf Dipl. Ingenieure und Meister**
- Kostencontrolling, Machbarkeitseinschätzung, Risiko Kostenstruktur, Definition des Marktumfeldes
- Zielgruppendefinition für SHK – Unternehmer, GFK Kaufkraft GeoMarketing Kaufkraftindex in Deutschland
- **Was bedeutet Marketing?**
- Marketing und Markt
- Marketingstrategie
- Neuromarketing
- Guerilla – Marketing
- Aggressives Multichannel Marketing und seine Folgen für den SHK Unternehmer.
- **Wie agiere ich als SHK Unternehmer rechtzeitig, auf den immer stärker werdenden Internethandel, der für die gesamte SHK Branche zum Profitkiller wird.**
- Direktmarketing – Konzeptentwicklung Firmen-, Image- und Dienstleistungsflyer mit fokussierter Text- und Bildgestaltung, klare Darstellung Ihrer Kernkompetenz und ihres Differenzierungspotential, sowie Ihre kundenorientierte Unternehmensphilosophie - CRM
- Digitales Marketing – Onlinestrategieentwicklung, Firmen – Internetauftritt, Website Controlling
- Empfehlungsmarketing – Multiplikatoreffekt
Planung und Optimierung des Marketing – Mix für den SHK – Unternehmer
Produkt / Dienstleistung – Preis – Werbung – Vertrieb
- Zielmarkterfassung, Optimierung der Zielmarktanalyse in den Bereichen Biomasse, Solarthermie, Prozesswärme, Wärmepumpen, Kleinwindkraftanlagen und Photovoltaik
- **Ertrags- und Rentabilitätssteigerung durch eine Akquisitionsoptimierung bei der Neukundengewinnung, sowie mit Bestandskunden**
- Sichere und kompetentere Gesprächsführung mit Kunden
- Welche Hilfsmittel benötigen Sie im Kundenverkaufsgespräch ?
- Produkt und Preisstrategie im Hochpreissegment oder Niedrigpreissegment
- Preisfestsetzung und Umsetzungsmaßnahmen
- Preiserklärung – Preisdarstellung – Preisdurchsetzung
- **Unternehmensdarstellung in der Öffentlichkeit**
CRM = kundenorientierte Unternehmensphilosophie
Online PR als Marketinginstrument
PR – Public Relation
Corporate Identity – Corporate Branding - Logo Entwicklung – Corporate Image - Corporate Design - Corporate Behaviour – Benchmark
- Signifikante Vorteile eines SHK – Firmen, Image- und Dienstleistungsflyer für Unternehmer und Kunde
- Gezielter Einsatz und Umgang mit Printmedien
- **Kundenbeziehungsmanagement - Netzworkebildung**
- Kundenbindung
- Wie baue ich mir ein richtiges Image auf?
- Was zeichnet einen erfolgreichen Unternehmer aus?
- Welches sind die Schlüsselqualifikationen eines erfolgreichen SHK Unternehmers?
- Marktaussichten und Zukunftschance für erneuerbare Energien in den einzelnen Märkten

Als Fachverband können wir unseren Mitgliedsunternehmen ein neuartiges Vertriebsseminar im Bereich der Erneuerbarer Energien anbieten.

Direct Coaching Vertriebsmanagement Erneuerbare Energien

Wie unterscheidet sich dieses einzigartige Direct Coaching Vertriebsseminar nun von anderen Vertriebsseminaren?

Das Differenzierungspotential gegenüber herkömmlichen Vertriebsseminaren, liegt im dualen Systemaufbau begründet.

Der Fachverband SHK Sachsen-Anhalt bietet seinen Mitgliedsunternehmen ein dreitägiges, sehr praxisnahes, Vertriebs- und Marketingstrategietraining, inkl. einer vertriebseffizienten Internet SHK – Firmen Unternehmensdarstellung an.

Wie agiere ich als SHK Unternehmer rechtzeitig auf den immer stärker werdenden Internethandel, der für die gesamte Branche zum Profitkiller wird. Die Antwort darauf bekommen Sie in diesem Seminar.

Ein wichtiger, und für Sie ertragreicher Aspekt ist, dass Ihnen unser Dozent, Lothar Heide, auf realistische Weise darstellt, wie Sie eine Refinanzierung der Personalkosten von Ihren Führungskräften erzielen.

Optional können unsere Seminarteilnehmer ein individuelles Direct Coaching vor Ort in ihrem Betrieb erhalten.

Jeder Seminarteilnehmer erhält die Möglichkeit, sich zusätzlich individuell in seinem Betrieb, auf seine speziellen Bedürfnisse hin ausgerichtet, von unserem Dozenten coachen zu lassen, aufbauend auf dieses Seminar.

Direct Coaching – eine sichere Investition in Ihre betriebliche Zukunft.

Ziel dieses Direct Coaching Seminars ist es, Sie langfristig und nachhaltig wirtschaftlich erfolgreicher zu machen.

Gerne gibt Ihnen unsere Geschäftsstelle Auskunft über den sehr umfangreichen Seminarinhalt.

Seminardauer: Donnerstag + Freitag + Samstag von 9:00 bis 17:00

Seminartermin: 28. bis 30. November 2013

Seminarkosten: 420,00 € zzgl. MwSt

Dozent: Lothar Heide www.direct-coaching-heide.com