

BESKO
INTERIEUR
Akademie

Das Besko
Kompetenz- & Innovations-
FORUM 2017




Sheraton
Fuschlsee-Salzburg
HOTEL
JAGDHOF

Herzlichen Dank für Ihren Besuch!

„Wer Stress hat,
macht zu viel von den falschen Dingen“

Den Auftakt einer spannenden Vortragsreihe machte Udo Herrmann – Inhaber eines mehrfach ausgezeichneten Handwerksbetriebes: Er gab einen umfassenden Einblick, wie er die entscheidendsten Bereiche seines Unternehmens in eine praktische Struktur gebracht hat und wie er durch die Organisationsentwicklung eine beachtliche Effizienz- und Qualitätssteigerung erreichen konnte.

Sein Konzept beinhaltet Leitfäden und Checklisten, mit denen Sie die Talentakquise, Vorstellungsgespräche, aber auch die Motivation und Kommunikation im Team verbessern können. Aufgaben richtig zu delegieren und Verantwortung an Mitarbeiter zu übertragen sind weitere Erfolgsrezepte von Udo Herrmann.



„Wir sollten uns wieder mehr mit den Wünschen unserer Kunden beschäftigen als mit den zugelassenen Toleranzen.“

„In der größten Herausforderung haben wir höchstes Entwicklungspotential.“



„Das Erfolgskonzept für Handwerker“

mit Udo Hermann

Hier dürfen wir Ihnen die wichtigsten Ideen zusammenfassen:

- > wenig Produktvielfalt und keine Logos im Schaumraum
- > Kosten von Erstkontakt mit dem Kunden bis zum Angebot: € 500,-
- > 8 Minuten für ein Angebot – die restliche Arbeit delegieren
- > Angebotsmappe: auf der ersten Seite keine Zahlen – nur Emotionen
- > Überschuhe und Matte hinterlassen perfekten ersten Eindruck
- > saubere Autos und saubere Werkstatt sind Visitenkarte für den Betrieb
- > 50 % Vorkasse bei Auftragserteilung
- > Skonto im Gegenzug für Referenzfotos, Video usw.



- > Organigramme und Firmenhandbuch erleichtern Arbeitsalltag
- > Erfolg = Können minus Störungen
- > kein Anruf der Mitarbeiter ohne Lösungsvorschlag
- > keine Produkte sondern Raumgefühl präsentieren
- > Marketing aus Kundensicht: individuell, exklusiv, anspruchsvoll, innovativ, Liebe zum Detail
- > ganzheitliches Konzept: alles aus einer Hand
- > mehr über Emotionen als über Preis verkaufen
- > Mitarbeiter brauchen Vertrauensvorschuss
- > Job-Ausschreibung & Lehrlingssuche: Aushang Schulen, Facebook, Fußball-Mannschaft, Werkunterricht in den Klassen

„Wer anfängt zu suchen, hat aufgehört zu arbeiten.“