



STRATEGISCH DENKEN

Mit dem Kennzahlen-Kompass sehen Betriebsinhaber auf einen Blick, wo ihr Unternehmen steht. Das Online-Tool kombiniert und analysiert wirtschaftlich relevante Betriebsdaten und stellt diese als Ampelwerte dar. Zur exakten Bestimmung der Marktposition kann zusätzlich der direkte Wettbewerbsvergleich mit anderen Betrieben der Branche vorgenommen werden – selbstverständlich anonym und mit denselben Sicherheitsstandards wie beim Online-Banking. Profi-Club-Berater Herbert Prigge zeigt, wie Unternehmer das Tool optimal für ihre Betriebsführung nutzen können.

Das sind Ihre Inhalte

- Kennzahlen erfassen, auswerten und zur Steuerung betrieblicher Abläufe nutzen
- Mit dem Kennzahlen-Kompass betriebswirtschaftliche Stärken und Schwächen analysieren
- Ampelwerte (Gut-Mittel-Schlecht) deuten
- Kennzahlen zur Mitarbeiterführung heranziehen

Termin	30.01.2019
Ort	nach Teilnehmerwunsch
Referent	Herbert Prigge
Leistungen	Seminarunterlagen, 1 Mittagessen, 2 Kaffeepausen
Zielgruppe	Inhaber und Meister
Anmeldung	bis 01.12.2018
Kosten	285,00 EUR*



* zzgl. MwSt
 ** Die speziellen Profi-Club Konditionen erfragen Sie im Profi-Club Service-Center



SO GEWINNEN SIE NEUE FACHKRÄFTE

Termin	08.05.2019
Ort	nach Teilnehmerwunsch
Referent	Jörg Mosler
Leistungen	Seminarunterlagen, 1 Mittagessen, 2 Kaffeepausen
Zielgruppe	Inhaber, leitende Angestellte, Meister
Anmeldung	bis 13.03.2019
Kosten	570,00 EUR*



* zzgl. MwSt
 ** Die speziellen Profi-Club Konditionen erfragen Sie im Profi-Club Service-Center

Wie müssen sich Handwerksunternehmen heute aufstellen, um auch künftig Mitarbeiter und Talente auf sich aufmerksam zu machen? Welche Ideen und Strategien gibt es, um sich als attraktive Arbeitgebermarke zu positionieren und die Menschen für sich zu begeistern? In seinem packenden Workshop beantwortet Autor und Referent Jörg Mosler diese Fragen anhand zahlreicher Beispiele aus der unternehmerischen Praxis des Handwerks.

Das sind Ihre Inhalte:

- Grundlagen der Mitarbeitergewinnung
- Aufmerksamkeit für das Unternehmen erzeugen
- Interesse wecken und die Kontaktaufnahme fördern
- Mitarbeiter, Kandidaten und Kunden begeistern und einbinden