



Dr. Andreas Hennemann

Seminarleiter

Jahrgang 1958, arbeitet seit 25 Jahren in unserer Branche. Nach einer klassischen Universitätslaufbahn und fünfjähriger Tätigkeit in einem Industrieunternehmen machte er sich 1988 selbständig.

Seit 1990 arbeitet Dr. Hennemann exklusiv für Stadox und die Kunden der Stadox GmbH. Neben der Tätigkeit als Seminarleiter ist sein Spezialgebiet die klassische betriebswirtschaftliche Beratung handwerklicher Karosserie- und Lackierfachbetriebe.



Kostenvoranschläge aktiv verkaufen

Teilnehmer: Inhaber und Meister

Seminarinhalt: Die Umsetzungsquote von Kostenvoranschlägen in tatsächliche Aufträge ist ein guter Gradmesser für die Überzeugungskraft der Mitarbeiter und des Betriebes insgesamt auf den Kunden. Aber auch einfaches Nachhalten, das oft unterbleibt, trägt schon dazu bei, mehr KVAs in Aufträge umzuwandeln.

- Struktur der Kalkulation
- Kalkulation in der Praxis
- Berechnung der Preisuntergrenze

Ziel: 100% Durchblick über die Basis und die Wege der Kalkulation erlangen. Gesprächsstrategien erlernen und aktives Verkaufen des Kalkulationsergebnisses.

Dauer: ein Tag /ohne Übernachtung

Termine: siehe beigef. Jahresübersicht 2012

Teilnahmegebühren:

Standard	245,- EUR
Reparat-Kunden	195,- EUR

Alle Preise zzgl. MwSt.



Kostenvoranschläge aktiv verkaufen

