

## Erfolgreiches Verkaufen und Kalkulieren im Handwerk - wie setze ich meine Preise durch...

Der betriebliche Alltag besteht im Handwerk nicht nur aus der Planung und Umsetzung der Handwerkslichen Leistung, es gehört auch die Kalkulation von Aufträgen und das Verkaufen der Produkte und des Preises dazu. In einem kombinierten Seminar werden wir mit unserem Experten Dipl.-Kfm. Uwe Duchardt die beiden Aufgaben betrachten und Sie dabei unterstützen Ihre Firmenziele zu erreichen.

Im ersten Teil Erarbeiten Sie anhand Ihrer BWA, Summen- und Saldenliste sowie Ihrer Zeiterfassung Ihren vollkostendeckenden Stundensatz – ganz individuell Wie kann ich meinen Gewinn um mindestens 50% steigern?

Lernen Sie in diesem Workshop Ihre individuellen Berechnungen, Checklisten und Planungen zu erstellen.

Keine Sorge, Sie rechnen für sich und müssen keine Zahlen offenlegen.

Unter dem Motto „Der Köder muss dem Fisch schmecken und nicht dem Angler!“ steht dann der zweite Teil des Tages.

Wenn die 5 goldenen Regeln des Verkaufens eingehalten werden, werden 80-90% aller Kundenanfragen auch zu Abschlüssen. Zu Ihren Preisen. Und Sie werden als Experte wahrgenommen und nicht als „Der Billigste“. Denn Sie lassen Kunden-Wünsche wahr werden....

**1. Im Teilnehmerpreis sind eine zusätzliche telefonische Beratung mit mir über 1 Std. Im Wert von 150.-€ enthalten**

**Gebühren** **325,00 EUR + MwSt.**  
für Mitglieder einer Glaserinnung, die dem BIV angehört  
**650,00 EUR + MwSt.**  
für Nichtinnungsmitglieder

**Referent:** **Herr Dipl.-Kfm. Uwe Duchardt**  
**asag Analyse & Service GmbH**

**Dienstag, 22.11.2022**

09:00 Uhr - 12:30 Uhr **Vollkostensatz-Kalkulation**  
- Wie kalkuliere ich richtig

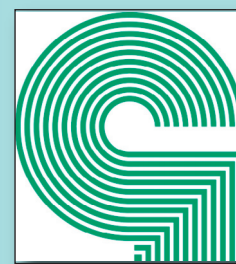
12:30 Uhr - 13:30 Uhr **Mittagspause**

13:30 Uhr - 16:00 Uhr **Erfolgreiches Verkaufen im Handwerk**  
- wie setze ich meine Preise durch...

Teilnehmerzahl mind.

10 Personen.

Änderungen vorbehalten.



**22. November 2022**

**in Hadamar**

**09:00 Uhr**



Dipl.-Kfm. Uwe Duchardt

Vita Uwe Duchardt

# seit mehr als 30 Jahren selbst Unternehmer

# spezialisiert auf Planung, Controlling und Verkaufstrainings

# seit zehn Jahren selbständiger Begleiter von Handwerksunternehmern zahlreicher Gewerke

# mehr als 300 Unternehmer mit "Erfolgreicher Verkauf im Handwerk", "Einfache und gewinnbringende Kalkulation" und "Unternehmer-Notfall-Absicherung" begleitet

# bietet zusätzlich spezielle Motorrad-Touren mit anschließendem Unternehmer-Austausch auf seinem Bauernhof in Woldpoldsried im Allgäu

**DAS HANDWERK**  
DIE WIRTSCHAFTSMACHT. VON NEBENAN.

**Anmeldung umseitig!**



jetzt anmelden und profitieren!

# Anmeldung RE-FAX



Hiermit melde/n ich/wir für das Seminar **“Erfolgreiches Verkaufen und Kalkulieren im Handwerk - wie setze ich meine Preise durch...”** am **22. November 2022** insgesamt \_\_\_\_\_ Personen an.

Name, Vorname \_\_\_\_\_

Name, Vorname \_\_\_\_\_

Name, Vorname \_\_\_\_\_

Name, Vorname \_\_\_\_\_

**Gebühren**                      **325,00 € + MwSt./Teilnehmer**, für Mitglieder einer Glaserinnung, deren Innung dem BIV angeschlossen ist.  
**650,00 € + MwSt./Teilnehmer**, für Nichtmitglieder.

**Ich bin Innungsmitglied**     Ja    Innung \_\_\_\_\_  
    Nein

\_\_\_\_\_  
Datum/Unterschrift

\_\_\_\_\_  
Stempel/Firma

**E-Mail- Adresse - Für die Teilnahme zwingend Notwendig**

Mit Ihrer verbindlichen Anmeldebestätigung erhalten Sie die Rechnung. Bitte überweisen Sie die Gebühr vor Beginn der Veranstaltung.  
Beachten Sie, dass bei einem Rücktritt 4 Wochen vor Beginn des Seminars 20 %, 2 Wochen vor Beginn 50 % und 1 Woche vor Beginn 100 % der Gebühr fällig werden. **Bitte beachten Sie, dass wir nur einen schriftlichen Widerruf als Rücktritt anerkennen!**

Wir wünschen Ihnen schon heute eine gute Anreise und einen erfolgreichen Verlauf.

Bei Fragen rund um unser Seminar stehen wir Ihnen gerne jederzeit zur Verfügung.

Ihr Technisches Kompetenzzentrum



Melden Sie sich heute noch per Fax an! Telefax: 0 64 33 / 57 02

Oder per E-Mail: [sek-institut@glaserhandwerk.de](mailto:sek-institut@glaserhandwerk.de)