

SEMINAR

Digitaler Kunde 4.0

**Wie tickt er, was erwartet er
zwingend von uns und wie können
wir gemeinsam mit ihm in eine
wunderbare Zukunft starten?**



Josef Anton GmbH

INHALT

Um was geht es – Was ist das Ziel?	3
Besonderer Inhalt des Seminars – Schwerpunkt!.....	3
Für wen ist das Seminar?	4
Was hat der Teilnehmer davon?.....	4
Was hat der Veranstalter davon?.....	4
Dauer und Module des Seminars!	4
Teil 1 = Grundlagen für das Verständnis	5
Teil 2 = Praxisbeispiel mit Teilnehmern.....	5
Teil 3 = Automatisierung im Verkauf (als Beispiel)	5
Teil 4 = Wie gehe ich mit dem Kunden 4.0 um?	5
Weshalb ist die Teilnahme sehr zu empfehlen?.....	6
Was passiert danach – wie geht es weiter?	6
Wer bin ich?	6
Rahmenbedingungen und Preise.....	7

UM WAS GEHT ES – WAS IST DAS ZIEL?

Im handwerklichen Alltagsleben verlieren wir den Kunden und Markt aus dem Auge. Der Kunde wirkt komplizierter, ist aufgeklärter und erwartet ganz andere Dinge von uns. Wir spüren täglich die Veränderungen, verstehen jedoch nicht, woher sie kommen und sind oft ratlos, wenn es um die Frage geht – können wir etwas tun und wenn, was können wir tun?

Das Seminar greift genau diese Hintergründe auf. Es zeigt Antworten auf die wichtigen Fragen der Veränderungen unserer Kunden, woher sie kommen und was das digitale Leben damit zu tun hat, an dem wir alle teilnehmen.

Es gibt konkrete Antworten auf Fragen wie, „Woher kommen diese Veränderungen?“ und „Wie können wir uns erfolgreich darauf einstellen?“

Neben diesem wichtigen Grundlagenteil zeigt das Seminar auf, wie mit automatisierten Prozessen Alltagsaufgaben verlagert werden können und ganz neue Möglichkeiten entstehen. Wie wir dadurch viel Zeit gewinnen, erfolgreich sind und unabhängig bleiben.

Es versetzt den Teilnehmer danach in die Lage wichtige Anpassungen für sich und sein Unternehmen vorzunehmen. Er kann unterscheiden, wie seine Zukunft aussehen wird, wenn er weitestgehend offline bleibt und welche Chancen bestehen, die Kombination von offline und online zu suchen.

BESONDERER INHALT DES SEMINARS – SCHWERPUNKT!

Die Veränderungen unserer Kunden und des Marktes durch die allgemeine Digitalisierung werden vor allem im Handwerk gefährlich vernachlässigt. Der neue Kunde mit seinen Erwartungen, die traditionellen Verkaufsregeln und die handwerkliche Leistung treffen aufeinander.

Das Verständnis fehlt oft auf beiden Seiten. Beim Kunden für die handwerkliche Leistung und beim Unternehmer für die Bedürfnisse des Kunden 4.0.

Seminare über diesen wichtigen Bereich und Lösungen aus der Misere werden kaum angeboten. Als Pragmatiker greife ich dieses Thema hauptberuflich auf und stelle es dem Handwerk zur Verfügung. Es ist ein Thema mit einem enormen Potential für den Unternehmer

Für wen ist das Seminar?

Grundsätzlich für alle Betriebsinhaber, Verkäufer und Angestellte, die für die Kundenbeziehung verantwortlich sind. Die Betriebsgröße spielt dabei weniger eine Rolle. Viel wichtiger ist die Offenheit, sich den digitalen Möglichkeiten zu stellen und auch eine Chance darin zu sehen. Unabhängig von dem, wie sich der Teilnehmer nach dem Seminar entscheidet, es fördert in jedem Fall das Verständnis für die bestehende Situation im Zusammenhang mit dem Kunden.

Was hat der Teilnehmer davon?

Er bekommt ein tiefgreifendes Verständnis vom Zusammenspiel der Digitalisierung im Alltagsleben und dem Kundenverhalten. Er versteht wie und warum die neuen Situationen entstehen. So hat er die Möglichkeit sich darauf einzustellen.

Der Teilnehmer erkennt, dass er mit den richtigen Anpassungen für sich und seine Mitarbeiter viel Zeit sparen kann, sich Luft verschafft und mit weniger Reklamationen erfolgreicher sein wird.

Er lernt die Vorteile und Chancen kennen, wenn er sich auf den Digitalen Kunden 4.0 einlässt und sich mit ihm beschäftigt. Er bekommt aber auch ein Gefühl dafür, wie gefährlich es sein kann zu glauben, das Thema unbeachtet zu lassen.

Mehr Zeit, Erfolg, Unabhängigkeit, angenehmeres Arbeiten und Freiheit sind automatisch damit verbunden.

Was hat der Veranstalter davon?

Der Veranstalter greift hier ein brandaktuelles und wichtiges Thema auf, welches für die erfolgreiche Abwicklung der Unternehmen und deren Existenz sehr wichtig ist. Zu einem frühen Zeitpunkt bietet er den Teilnehmern die Möglichkeit, sich über entscheidende kaufmännische Veränderungen im Verkauf und der Kundenbeziehung zu informieren, sich darauf einzustellen und neue Chancen wahrzunehmen.

Dauer und Module des Seminars!

Die Dauer des Seminares liegt zwischen 5,5 und 6 Stunden ohne Pause. Die Module werden getrennt durch Kaffeepausen und Mittagspause. Gesamtdauer liegt zwischen 7,5 und 8 Stunden.

Teil 1 = Grundlagen für das Verständnis

Was bedeutet Digitalisierung, was sind die Auswirkungen, was ist der Antrieb – die Eigendynamik - wo sehen wir dies im Alltag? Wie war Verkauf früher und wie gestaltet er sich heute? Wo ist der Mensch in der Digitalisierung? Fragerunde, um Verständnis zu vertiefen.

Es werden Antworten auf das „**WARUM**“ gesucht.

Teil 2 = Praxisbeispiel mit Teilnehmern

Wir erarbeiten gemeinsam eine Ist-Situation der Teilnehmer, gehen der Frage nach, was heute anders läuft als früher, wo es in der Verbindung von Verkauf und Kunden klemmt, woher die meisten Reklamationen kommen und warum. Die Ergebnisse verdichten wir dann und bringen sie in Zusammenhang mit der Digitalisierung.

Wir suchen Antworten auf die Frage, „Was können diese Fakten mit der Digitalisierung zu tun haben?“

Teil 3 = Automatisierung im Verkauf (als Beispiel)

Erklärung und Erarbeitung von Automatisierungsprozessen als aktive Unterstützung im Verkauf, in der Kundenbeziehung und der Mitarbeitersuche. Was ist eine Automatisierung, wo sind Ihre Grenzen, was macht Sinn? Ab wann braucht es den Menschen wieder?

Die Ergebnisse von Teil 2 werden verwendet, um einen Gesamtprozess live aufzubauen. Wir erarbeiten so eine Veranschaulichung, wie eine Lösung aussehen könnte.

Teil 4 = Wie gehe ich mit dem Kunden 4.0 um?

Zusammenfassung: Was ist dem Kunden 4.0 wichtig? Blick in die Zukunft: Wie wird es sich weiterentwickeln? Diese Annahmen stellen eine wichtige Entscheidungsbasis dar, wie sie in Zukunft vorgehen werden.

Wo liegen Gefahren und Chancen in der Digitalisierung? Aber vor allem gehen wir auch der Frage nach: „Was passiert, wenn ich das Thema unbeachtet lasse und versuche es zu unterdrücken?“

Weshalb ist die Teilnahme sehr zu empfehlen?

Wichtige Gründe dafür sind:

- ↳ Verständnis dafür zu entwickeln, weshalb sich die Kunden und der Markt verändern
- ↳ Zu wissen, warum sich das Kaufverhalten und die Gewohnheiten der Kunden ändern
- ↳ Um sich auf die Zukunft vorbereiten zu können
- ↳ Zu wissen, warum der eigene digitale Fußabdruck wichtig für die Existenz ist
- ↳ Erkennen, wo die gewaltigen Chancen liegen
- ↳ Zu wissen, wie ich viel Zeit und Geld gewinne, mehr Erfolg habe und unabhängig bleibe
- ↳ Warum gerade das Handwerk von der Digitalisierung profitieren kann
- ↳ Sorgen und Probleme minimieren sich

WAS PASSIERT DANACH – WIE GEHT ES WEITER?

Jeder Teilnehmer ist aufgrund der Erkenntnisse in der Lage, autonom selbst aktiv zu werden.

Auf Wunsch können über mich Workshops, Einzelberatung und Unterstützung von mir angefragt werden. Jeder Seminarteilnehmer erhält von mir einen Gutschein über € 250,-. Zudem kann in Hessen für diese Beratungstätigkeiten ein Zuschuss von bis zu 50% beantragt werden.

WER BIN ICH?

Josef Anton, selbstständiger Unternehmer im Natursteinbereich seit 1995. Haupttätigkeiten sind Verkauf, Vertrieb und Kundenbeziehung. Nach mehrjähriger Vorbereitung ab Januar 2020 hauptberuflich in der Beratung tätig mit dem Schwerpunkt Digitaler Kunde 4.0 und Automatisierungsprozesse.

Erfahrung im Verkauf und Vertrieb seit über 35 Jahren in Deutschland im Endkundenverkauf und Aufbau von Vertriebsnetzen für Handwerksleistungen bundesweit. Ich bin durch und durch Pragmatiker mit der Leidenschaft einen Blick über den Tellerrand zu werfen.

RAHMENBEDINGUNGEN UND PREISE

Werden separat übermittelt.

Wir freuen uns auf Ihre Rückmeldung und Ihre Fragen zu dem Thema.

Mit lieben Grüßen und digitalem Erfolg



Josef Anton