

WIRTSCHAFTLICHER IM HANDWERK

Führen mit Zielen im Handwerksbetrieb

an engine
machine, building
power play • n.
crease a person's
sport involving
the first a in

HANDWERK IN DEUTSCHLAND – EIN BEGRIFF, DER FÜR QUALITÄT UND INNOVATION STEHT.

Gute Arbeit allein ist keine Garantie für gute Geschäftsergebnisse. Billigkonkurrenten verschärfen die Marktsituation. Die Kunden werden anspruchsvoller. Die Kundenbindung durch Qualität und Service gewinnt an Bedeutung. Aktiv und innovativ auf den Kunden zuzugehen ist eine der strategischen Herausforderungen im Handwerk. Wandel ist also der ständige Wegbegleiter auch im Handwerk. Die Motivation und die Eigenverantwortung der Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen ist mehr denn je gefragt.

Wir wissen: Menschen arbeiten motivierter, engagierter und erfolgreicher, wenn sie zielgerichtet arbeiten.

MIT DEM KONZEPT „FÜHREN MIT ZIELEN“ HANDELN SIE WIRTSCHAFTLICHER, WEIL SIE ALLES TUN FÜR

- die Kundenzufriedenheit, Kundenbindung und den guten Ruf,
- die Service- und Prozessqualität,
- die Prozessgeschwindigkeit und Liefer- bzw. Termintreue und
- höhere Leistungsmotivation und Arbeitszufriedenheit.

Wer wirkungsvoll mit Zielen führt, setzt auf Beteiligung und unternehmerisches Denken aller. Das fördert ebenso die Entwicklung des Betriebes wie auch die Entwicklung der Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen.

FÜR WELCHE SPEZIALFÄLLE IST „FÜHREN MIT ZIELEN“ BESONDERS GEEIGNET?

Nutzen Sie das Konzept vor allem, wenn

- Sie eine Umsatzstagnation erleben oder befürchten,
- sich Ihr Betrieb in kurzer Zeit schnell vergrößert hat,
- Sie eine Nachfolge in den nächsten Jahren planen,
- Sie Ihre Bank überzeugen wollen
- oder Ihre Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen zu kundenorientiertem Verhalten motivieren wollen.

Wir unterstützen Sie gern. Rufen Sie uns an. Wir kommen zu einem kostenfreien Erstgespräch und zur Präsentation von „Führen mit Zielen im Handwerksbetrieb“ zu Ihnen in den Betrieb.

IN VIER SCHRITTEN ZUM ERFOLG – KONZENTRATION AUF DAS WESENTLICHE

SCHRITT	AKTIVITÄT	BERATUNGS- AUFWAND/ H
1	Analyse Checkliste zur Situation im Betrieb – Fragebogen für die Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen	4-6 h
2	Konzept <ul style="list-style-type: none">• Auswertung der Ergebnisse des Fragebogens, Bewertung der wirtschaftlichen Betriebsdaten (Grundlage BWA) und Beschreibung von strategischen Zielen für das folgende Geschäftsjahr• Entwicklung von Aktionszielen und Maßnahmen für jeden Bereich und jede Person	14-20 h
3	Umsetzung <ul style="list-style-type: none">• Information über das Konzept und die nächsten Schritte in der Arbeitsbesprechung oder einer Betriebsversammlung• Mitarbeitergespräche zu den persönlichen Aktionszielen und Vereinbarung von konkreten Maßnahmen	2-4 h nach Bedarf
4	Bewertung Viertel- oder halbjährliche Bewertung der Ergebnisse	nach Bedarf

DER KERN VON „FÜHREN MIT ZIELEN“

- Ziele und Strategien kommunizieren
- Ziele und Ergebnisse im Tagesgeschäft gemeinsam erreichen
- Selbstentwicklung und persönliches Zeitmanagement für alle

WAS UNS AUSMACHT

Unsere langjährige Erfahrung beruht auf der Unterstützung von Veränderungsprozessen in kleinen und mittelständischen Unternehmen.

Unsere Kenntnis der Marktentwicklung im Handwerk ist die Basis für „Führen mit Zielen im Handwerk“.

Unsere Leidenschaft ist lebenslanges Lernen.

Unsere Werthaltung ist geprägt durch den hohen Respekt und die Anerkennung der Unterschiedlichkeit von Menschen.

WWW.LUX-CONSULTING.COM



Rothenbaumchaussee 185

20149 Hamburg

Tel. 040/68 87 69 80

Fax 040/68 87 69 81

info@lux-consulting.com