

Erfolgreicher mit Seminaren der

COPLANING AKADEMIE DENK[HOUSE]

Kundenbegeisterung im Handwerk









Praxis trifft Erfolg

Liebe Leserin, lieber Leser,

der Erfolg Ihres Unternehmens ist nicht nur von guten Produkten und einer guten technischen Beratung abhängig. Was am Ende des Tages zählt, ist der Ertrag. Und dieser Punkt hat es durchaus in sich, denn in dem teilweise sehr preisgetriebenen Markt stimmen die Margen oft nicht mehr. Mit anderen Worten: Eine gute Auftragslage bedeutet noch lange nicht, dass die Wertschöpfung stimmt. Wir haben es also mit einem Teufelskreis zu tun. Das Motto kann nur lauten: raus aus der Vergleichbarkeit. Differenzieren Sie sich vom Wettbewerb, bieten Sie Ihrem Kunden rund ums Produkt einen unvergleichlichen Service. Begeistern Sie ihn vom ersten Kontakt an und weit über die Montage hinaus. Dann spielt der Preis nämlich plötzlich eine untergeordnete Rolle. Genau das ist in dem Luxemburger Unternehmen Coplaning Konzept. Das Vorzeigeunternehmen im Bereich des Bauelemente-Handwerks "lebt" solch eine Kundenorientierung. Wir freuen uns, Ihnen als BM-Leserin und BM-Leser zusammen mit unserem Partner Coplaning ein sehr attraktives Angebot machen zu können. Lernen Sie von den Besten – und machen Sie sich und Ihre Mitarbeiter in maßgeschreinerten Seminaren (siehe folgende Seiten) fit für die Zukunft. Profitieren Sie dabei von einem exklusiven Preisvorteil in Höhe von 20 %!

Es grüßt Sie herzlich

Christian Närdemann Chefredakteur Liebe Kollegin, lieber Kollege,

95 motivierte Mitarbeiter, eine Kunden-Weiterempfehlungsquote von 98 % (Customer-Care-System mit 100% Rücklaufquote) und ein jährlicher Umsatz von 20 Mio. Euro – keine typischen Zahlen für einen Handwerksbetrieb. Jedoch eine logische Folge. Denn wenn man wie COPLANING von Anbeginn an auf Qualität, ethische Werte und die Begeisterung seiner Mitarbeiter und Kunden setzt, lässt sich der Erfolg eines Tages gar nicht mehr verhindern. Seit 2007 geben wir unseren Erfolg an motivierte Unternehmer und deren Mitarbeiter weiter. In den speziellen Seminaren unserer eigenen Akademie DENK[HOUSE] verraten wir offen und ehrlich unsere Erfolgsrezepte. Eine eingehende Betriebserkundung lässt live erfahren, wie die Kundenbegeisterungsstrategie von jeder Mitarbeiterin und jedem Mitarbeiter gelebt wird – und wie Sie diese in Ihrem eigenen Unternehmen erfolgreich umsetzen können. Ihnen als Leserin bzw. Leser des Fachmagazins BM bieten wir jetzt die einmalige und exklusive Gelegenheit, zu besonders günstigen Konditionen an den Erfolgsseminaren teilzunehmen. Nutzen Sie die Chance, die sich aus dieser Kooperation von COPLANING und BM ergibt, und profitieren Sie von 20 % Ersparnis!

HERZliche Grüße

Günter Schmitz

Eigentümer und Geschäftsführer COPLANING





INHALTE

- Kundenbegeisterungskonzept
- · Strategie und Zielgruppen
- Showroomgestaltung
- · begeisterndes Marketing
- · Mitarbeiterauswahl/-entwicklung
- · Finanzen und Controlling
- · konsequente Führung
- Organisationsabläufe
- · Verkaufsplanung und -steuerung
- · Montageplanung und -steuerung
- Kundenservice

INKLUSIVE

- · Live-Betriebserkundung
- · detailliertes Handout
- · hohe Umsetzungsmotivation
- · zwei Mittagsmenüs
- Pausensnacks
- · alle Tagungsgetränke
- Hotelreservierungsservice
- 100% Geld-zurück-Garantie *



UNTERNEHMER

Seminar 22. & 23. Februar 2016

und weitere Termine unter www.denkhouse.com

Dauer: Zwei volle, erlebnisreiche Tage von 9-17 Uhr direkt aus der Praxis

Zielgruppe: Engagierte/zukunftsorientierte Unternehmer & verantwortliche Mitarbeiter von Handwerks-Unternehmen

Ziel: Aufbaubzw. Weiterentwicklungeinerzukunftsorientierten Unternehmensstrategie, Schärfung eigener Unternehmensziele und Erhöhung der Verkaufszahlen. Umsetzung der Kundenbegeisterung als ganzheitliches Erfolgskonzept im eigenen Unternehmen. Viel Freude am Unternehmertum.

Trainer: Unternehmer und Erfolgstrainer Günter Schmitz

Ort: COPLANING Junglinster (Luxemburg)

Termine und Anmeldung: siehe Seite 6

Teilnehmerzahl: begrenzt (Platzvergabe nach Reihenfolge der Anmeldungen)

Weitere Infos und Referenzen: www.denkhouse.com

INKLUSIVE LIVE-BETRIEBSERKUNDUNG

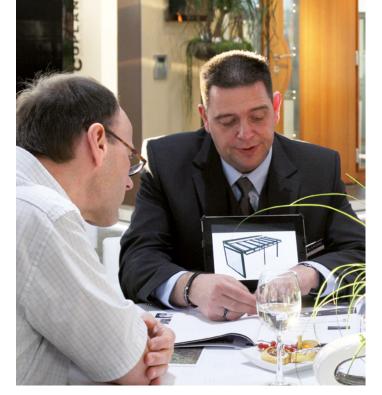
Motivierte und engagierte Unternehmer sowie ihre verantwortlichen Mitarbeiter erfahren wie sie noch erfolgreicher werden und mehr Freude an der Arbeit haben. Sie erleben die erfolgreiche Praxis und bekommen konkrete Handlungsansätze, die sie in ihrem

Unternehmen einfach umsetzen können. Sie erhalten tiefe Einblicke in sämtliche betrieblichen Abläufe und Funktionsweisen von Verkauf, Organisation, Montage, Showroom, Mitarbeiterauswahl, -entwicklung und -führung sowie Marketing und Finanzen.

 $\hbox{* Teilnehmer, die das Seminar innerhalb der ersten beiden Stunden verlassen, brauchen nichts zu zahlen!}$

Akademieleiter Armin Leinen gibt Ihnen sehr gerne weitere Informationen unter Tel.: 00352 727212-861 oder leinen.armin@denkhouse.com.

Anmeldung: siehe Seite 6







und weitere Termine unter www.denkhouse.com

Dauer: Zwei volle, erlebnisreiche Tage direkt aus der Praxis

Zeit: Montag/Dienstag 9-17 Uhr

Zielgruppe: Verkäufer und Mitarbeiter mit Kundenkontakt

Ziele: Kundenselektion, Steigerung der Verkäufe und Abschlussquoten, Verkauf höherwertiger Produkte/Leistungen, Zusatzverkäufe sowie Erzielung wertvoller Weiterempfehlungen

Inhalte: Positive Verkaufseinstellung, effektive Verkaufsorganisation, Menschenkenntnis im Verkauf, kundengerechte Ansprache, umfassende Bedarfserfassung, emotionale Präsentation, Vorteil-Nutzen-Argumentation, wirksame Einwandbehandlung, selbstbewusster Abschluss, Weiterempfehlungsmarketing

Trainer: Günter Schmitz + Armin Leinen

Ort: COPLANING Junglinster (Lux.)

Termine und Anmeldung: siehe Seite 6

Teilnehmerzahl: begrenzt (Platzvergabe nach Reihenfolge der Anmeldungen)





und weitere Termine unter www.denkhouse.com

Dauer: Ein voller, erlebnisreicher Tag direkt aus der Praxis

Zeit: Freitag 9-17 Uhr

Zielgruppe: Monteure, Kundendienstler und Montageplaner

Ziele: Steigerung der Weiterempfehlungen durch freundliches, Kunden begeisterndes Auftreten und saubere/organisierte Montageabläufe. Der Monteur wird zum Verkäufer.

Inhalte: Positive, motivierte Einstellung, Kundenbegeisterung erzielen, effektive Montageorganisation, saubere Montageordnung, aufgeräumte Montagefahrzeuge, Einhaltung Montageversprechen, begeisternde Montageabläufe, Verhalten, Auftreten & Sauberkeit, der Monteur als Verkäufer

Trainer: Schreinermeister Günter Schmitz

Ort: COPLANING Junglinster (Lux.)

Termine und Anmeldung: siehe Seite 6

Teilnehmerzahl: begrenzt (Platzvergabe nach Reihenfolge der Anmeldungen)



JEWEILS INKLUSIVE

- · Live-Betriebserkundung
- · detailliertes Handout
- hohe Umsetzungsmotivation
- Mittagsmenüs
- Pausensnacks
- · alle Tagungsgetränke
- Hotelreservierungsservice
- 100% Geld-zurück-Garantie *

* Teilnehmer, die das Seminar innerhalb der ersten beiden Stunden verlassen, brauchen nichts zu zahlen!

Akademieleiter Armin Leinen gibt Ihnen sehr gerne weitere Informationen unter Tel.: 00352 727212-861 oder leinen.armin@denkhouse.com.

Anmeldung: siehe Seite 6



HANDWERK DAS BEGEISTERT

Was sagen bisherige Seminarteilnehmer

"Bei uns hat sich einiges geändert seit den Seminaren bei COPLANING. Die Seminare bei COPLANING sind "Praxis Pur". Alle sind wir seit dem Seminar bis in die Haarspitzen motiviert. Verkaufs-, Marketing und Montagetipps haben wir direkt in die Praxis umgesetzt – sogar die Montagewagen umgebaut. Die Kunden teilen wir – je nach Charakter – jetzt dem entsprechenden Verkäufer zu. Wir wollen baldmöglichst wieder Seminare bei COPLANING "durchleben". Eigentlich kann man diese Seminare nicht in Worte fassen – man muss sie einfach live erleben." Alice Brammertz (GF), Schreinerei Brammertz, Aachen

"Dieses Seminar ist unvorstellbar sinnvoll, da es aufzeigt, was man als Visionär eines Handwerksunternehmens erreichen kann, wenn man das Risiko der Veränderung eingeht!" Ulrich Renner (GF), Tischlerei Renner, Reichshof-Wehnrath

"Als Schreinermeister wurde ich nie richtig für den Verkauf ausgebildet. Deswegen bin ich um die Seminare, die ich besucht habe, froh. Gerade um die Verkaufsstrategien näher kennen zu lernen und um eine gute Beziehung zum Kunden aufzubauen. Auch meine Angestellten habe ich schon zu weiteren Seminaren bei COPLANING angemeldet, da dies für unsere Arbeit immer mehr an Bedeutung gewinnt." Manfred Göpper (GF), Göpper Innenausbau, Willstätt

"Das absolut geilste Seminar für die Handwerksbranche. Es hat mir die Augen nochmal für viele wesentliche Dinge geöffnet." Patrick Heinen (GF), Schreinerei Heinen, Troisvierges

"COPLANING ist DAS Vorzeigeunternehmen. Man lernt von der Praxis. Alles was vorgetragen wurde funktioniert real." Daniel Pracht (Juniorchef), Schreinerei Pracht. Beerfelden



SEMINARANMELDUNG

20~% Ersparnis für BM-Leser

_	Monteur-Seminar 29. April 2016 (49€€ 392 € p.P. zzgl. Mwst.) und weitere Termine auf www.denkhouse.com
(and weltere Termine auf www.denknouse.com
Teilnehmer (Name + Fu	nktion): 1
2	3
4	5
	Kontaktperson:
Straße, Hausnummer:	
PLZ, Ort, Land:	
Telefon:	**** Partnerhotel inkl. reichhaltigem Frühstück Hotelzimmer ist nicht erforderlich
	Hotelzimmer ist erforderlich, bitte reservieren:
eMail:	☐ Einzelzimmer (Sonderpreis 109€) ☐ Doppelzimmer (Sonderpreis 119€)
UStID-Nr.:	Anreise am Vortag (empfohlen) Anreise am 1. Seminartag
Rei Verwendung des	Online-Anmeldeformulars unter www.denkhouse.com geben Sie bitte bei dem
_	ser 20% Ersparnis" an, um in den Genuss der 20%igen Ersparnis zu kommen.
	100
Mitteilung an DENK[HO	JSEJ:





KUNDENBEGEISTERUNG IM HANDWERK

Einfach die Teilnehmeranzahl in die Kästchen eintragen, ausfüllen und

per Fax an 00352 72 72 12-661 oder per eMail an erfolg@denkhouse.com

Die limitierten Seminarplätze werden nach Eingang der Anmeldungen vergeben.

Herzlichen Dank für Ihre Anmeldung! Sie erhalten umgehend eine Bestätigung

DENK[HOUSE] S.à r.l.

1, rue Nicolas Glesener L-6131 Junglinster (Luxemburg) erfolg@denkhouse.com www.denkhouse.com



Weitere Informationen zu diesen exklusiven Seminaren für BM-Leser erhalten Sie bei mir!

Armin Leinen Leiter Erfolgsakademie

el.: 00352 727212-861 ax: 00352 727212-661 einen.armin@denkhouse.com