

III. Optimierung der Beratung sowie der Verkaufs- und Werbeunterlagen

Verkaufs- und Werbeunterlagen mit der Botschaft: »Für jede Trauersituation gestaltet und realisiert der Steinmetz die richtige Lösung«

IV. Informationsveranstaltungen

Hilfen und Anleitungen für die Durchführung wirkungsvoller Informationsveranstaltungen werden gegeben (z.B. Tag der offenen Tür, Tag des Friedhofs, Vorträge usw.)

V. Kontinuierliche Imagewerbung für den Steinmetz und die Grabstätte

Es werden interessante Möglichkeiten von kundenwirksamen Werbemitteln aufgezeigt. Darin sind alle positive Merkmale und Argumente für eine persönliche Grabstätte als bessere Alternative zu den Trendbeisetzungsarten, sowie für den Steinmetz, überzeugend zusammengefasst und positiv dargestellt. Als Flyer, Anzeige, Poster.



VI. Die Chancen des Steinmetz als Berater im Friedhofswesen:

Dem Steinmetz wird aufgezeigt wie er mit geringem Aufwand eine Weiterentwicklung vom Steinfachmann zum fachkundigen Berater für Entscheidungsträger erreicht. Eine wichtige Voraussetzung um seine zukünftige wirtschaftliche Entwicklung zu sichern. Problemsituationen im Friedhofswesen werden anhand von Tatsachen und Fakten transparent und überzeugend dargelegt. Die Teilnehmer erhalten zusätzlich umfangreiches Arbeits- und Infomaterial, das die Überzeugungsarbeit vor Ort erheblich erleichtert:

Hilfen zur Kontaktaufnahme mit Entscheidungsträgern

Realisierung effektiver Öffentlichkeitsarbeit

Argumentationshilfen in Text und Bild

Lösungsansätze für Problemsituationen

Präsentations- und Vortragshilfen

Es werden Beispiele aufgezeigt, die in der Praxis bereits erfolgreich realisiert wurden.



Durch dieses Seminar soll eine zusätzliche Neukundengewinnung aktiviert werden. Speziell auch aus der Zielgruppe von Menschen, die sich bereits von Friedhof, Grab, Grabzeichen abgewandt haben. Zielsetzung ist, zusätzliche Aufträge zu generieren und einen nachhaltigen wirtschaftlichen Erfolg zu erreichen.

Seminarkosten

incl. Übernachtung, Verpflegung
Argumentations- und Informationsmappe
und weiteres Informationsmaterial:
690,- € für Innungsmitglieder
990,- € für Nichtmitglieder

Anmeldung bei:



Bundesinnungsverband des Deutschen
Steinmetz-, Stein- und Holzbildhauerhandwerks
Weißkirchener Weg 1 · 660439 Frankfurt am Main
Telefon: 069 - 576 098 · Telefax: 069 - 576 090
E-Mail: info@biv-steinmetz.de



STRASSACKER
Kunstgiesserei

Ernst Strassacker GmbH & Co. KG Kunstgiesserei
Postfach 1360 · D-73075 Süssen
Staufenecker Straße 19 · D-73079 Süssen
Telefon 071 62/16-0 · Telefax 071 62/1 63 55
mail@strassacker.de · www.strassacker.de

»NEUE CHANCEN FÜR STEINMETZE«

*»Ein sich verändernder,
schwieriger Markt
bietet dennoch Chancen
für wirtschaftlichen Erfolg«*

Das Seminar wendet sich an Steinmetze, die eine Veränderung ihres Betriebes mit Blick auf die sich verändernde Bestattungskultur anstreben und an Steinmetze, die bereits erste Schritte in diese Richtung unternommen haben.

Der Steinmetz soll durch das Seminar in die Lage versetzt werden, sich in der Öffentlichkeit angemessen zu positionieren und zu präsentieren. Es soll die Neukundengewinnung unterstützen und den Steinmetz als kompetenten Berater und Ansprechpartner im Friedhofswesen fördern. Es soll Wege aufzeigen, sich auch in einem schwierigeren Markt durchzusetzen und wirtschaftlichen Erfolg zu haben.

Anhand von praktischen Beispielen, Rollenspielen und Gruppenarbeit werden mit den Teilnehmern umsetzbare Lösungen erarbeitet. Es werden Alternativen entwickelt zu Vorgehensweisen im Betrieb und auf dem Friedhof.

Neben der Argumentationsmappe erhalten die Teilnehmer themenbezogenes Arbeitsmaterial zur umgehenden Verwendung.

- I. Optimierung des Erscheinungsbildes des Steinmetz in der Öffentlichkeit**
- II. Optimierung der Grabmaldarstellung/-ausstellung, der Verkaufsräume und Präsentationen**
- III. Optimierung der Beratung sowie der Verkaufs- und Werbeunterlagen**
- IV. Informationsveranstaltungen**
- V. Kontinuierliche Imagewerbung für den Steinmetz und die Grabstätte**
- VI. Die Chancen des Steinmetz als Berater im Friedhofswesen**

- I. Optimierung des Erscheinungsbildes des Steinmetz in der Öffentlichkeit**
 - Wir stellen uns den Fragen:
 - Wie wird der Steinmetz in der Öffentlichkeit wahrgenommen?
 - Wie sieht sich der Steinmetz selbst, wo sind seine Stärken und Schwächen?
 - Erkennen.
 - Analysieren.
 - Umsetzen.
 - Chancen durch das Entwickeln und Gestalten von Grabstättenkonzepten für die geänderte Bedürfnislage von Angehörigen und Friedhofsträgern.
- II. Optimierung der Grabmaldarstellung/-ausstellung, der Verkaufsräume und Präsentationen**

Durch Grabstättenbeispiele, die die Bedeutung und Sinnhaftigkeit von Grabstätten und Grabzeichen aufzeigen und erlebbar werden lassen.
Durch bedarfsorientierte Grabstättenkonzepte als bessere Alternative zu den sogenannten »Trendbeisetzungen«, neue Kunden gewinnen.

Die Teilnehmer haben zusätzlich die Möglichkeit durch vorgelegtes Bildmaterial ihrer eigenen Vorort-Situationen, erste wichtige Tipps und Optimierungsansätze während des Seminars zu erhalten.