

## Handelsagenten - Wien

### Practical-Beratung

70 % Förderung für Mitglieder des Gremiums. Maximal 10 FörderungsempfängerInnen pro Kalenderjahr.

#### Bedingungen

Der Eintritt in die Selbständigkeit ist eine weitreichende Entscheidung, aber nicht alle sind auf diese Berufsvariante ausreichend vorbereitet. Häufig fehlt es nicht an Fleiß, Einsatz oder Fachwissen - und trotzdem kommt man nicht so voran, wie man sich das vorgestellt hat. **Einen Betrieb (und sei er noch so klein) richtig zu führen erfordert viel kaufmännische Erfahrung und unternehmerisches Können.**

**Aus diesem Grund bietet das Landesgremium Wien der Handelsagenten seinen Mitgliedern eine besondere Unterstützung an.** In der Person **DI Peter Goldmann** stellen wir ihnen einen erfahrenen Berater an die Seite. **Maximal 20 Stunden seines Zeitaufwandes fördern wir zu 70%.**

An dem Förderprojekt können max. **10 Unternehmen pro Kalenderjahr** teilnehmen. Die Förderzusage wird nach Prüfung der Anträge in der Reihenfolge ihres Eintreffens erteilt. Ihre Anmeldung können Sie dem Gremium mit unten stehendem Formular zusenden. Es besteht kein Rechtsanspruch auf Genehmigung der Förderung.

Voraussetzung: Aktiver Gewerbeschein des Wiener Gremiums der Handelsagenten

Der Erstkontakt in der FACHBERATUNG ist kostenlos.



Berater - Profil

**Dipl. Ing. Peter Goldmann**

Diverse Patente. 25 Jahre international tätig. Seit acht Jahren selbständiger Unternehmensberater, Moderator, Trainer und Coach, Begleiter bei Veränderungen für EPU und KMU. Lektor an der Fachhochschule Technikum-Wien für Projekt-, Prozess-, Qualitätsmanagement, Betriebswirtschaftslehre. Risikomanagement.

#### Leistungsumfang

Die Beratungstätigkeit umfasst in etwa folgende Punkte:

1. Statusanalyse Ihres Betriebs. Wie steht das Unternehmen da?

2. Bewertung der bestehenden Vertretungen bzw. Produktgruppen. Ist-Zustand und vorhandene Potentiale.
3. Gibt es Verbesserungsmöglichkeiten im Betriebsablauf? Schwachstellenanalyse. Das Wichtige zuerst.
4. Analyse Ihrer tatsächlichen und möglichen Kundenkreise.
5. Kunden gezielt finden und behalten, bestehende Kunden ausbauen.
6. Kritisch neue Blickwinkel aufzeigen.

➤ Anmeldung zur Practical Beratung

Bitte legen Sie Ihrer Anmeldung eine gescannte Kopie des Gewerbescheins bei.

Stand: 07.11.2018