



SEMINARREIHE

GUT ZU WISSEN IM AGRARHANDEL



DER AGRARHANDEL

STRATEGISCHE UNTERNEHMENSENTWICKLUNG im Agrarhandel – Ziele setzen, Erfolgsfaktoren definieren und strategische Kundenbewertung

Dienstag, 30.09.2025 von 10:00 – 11:30 Uhr, Online-Seminar

Im täglichen Geschäftsalltag bleibt oft wenig Zeit, mal einen Schritt zurückzutreten und einen Blick auf die Unternehmensstrategie zu werfen. Was sind Stärken und Schwächen, wie ist man im Wettbewerb aufgestellt, mit welchen Kunden will man weiterwachsen?

Wir laden Sie herzlich ein zu einem Online-Seminar, mit dem wir Gelegenheit bieten wollen, Ihr eigenes Unternehmen genauer unter die Lupe zu nehmen. Wir richten den Blick gezielt auf die zentralen Erfolgsfaktoren und die Wachstumsdynamik in einer Zeit des strukturellen Wandels und zunehmender Marktbelastungen.

INHALTE

- Zielsetzung und Umsetzung: Wie setze ich realistische, messbare Ziele, und wie erreiche ich sie?
- Stärken und Schwächen: Wie nehmen Kunden uns wahr, wie schneidet mein Betrieb im Vergleich zum Wettbewerb ab, welche Lücken gilt es zu schließen?
- Wachstumsschwellen: Wo liegen Hürden und Chancen auf dem Weg zu nachhaltigem Wachstum?
- Zielkundenbewertung: Wer sind unsere wichtigsten Kunden, und wie gestalten wir eine fokussierte Kundengewinnung?

Referent: Wolfgang Hauser, Kramer und Partner Unternehmensberatung

Die Veranstaltung richtet sich nur an Mitglieder des DAH, Grofor, BVO und ist kostenfrei.

WWW.DER-AGRARHANDEL.DE

hier anmelden!