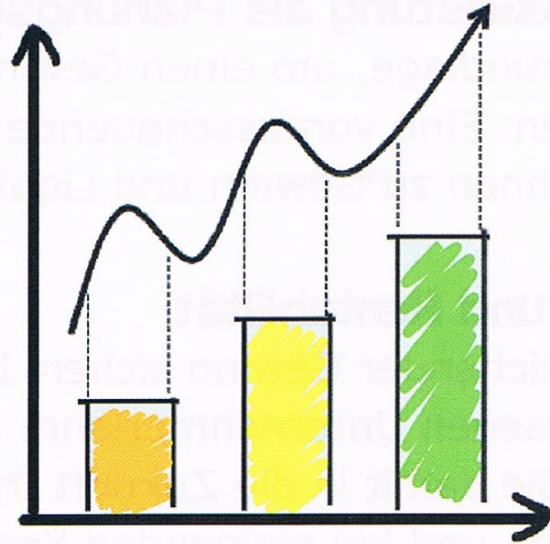


Erfolg ist planbar!



**Vertriebsleistung
Gewinn und Rentabilität
Liquiditätsentwicklung
Kostendisziplin
Prozesse und Strukturen
Personalentwicklung**

**Das sind die Bausteine
Ihres Erfolges!**



Robert Hambloch

Training & Beratung & Coaching

Fahrentalstr. 31, 97261 Güntersleben

www.rhtraining.de

mail: rh_training@gmx.de Tel.: +49152-33743758

Erfolg ist planbar!

Vertriebsleistung als Planungsgröße

ist die Grundlage, um einen Gewinn erzielen zu können. Eine vorausschauende Planung verhilft Ihnen zu Gewinn und Liquidität.

Gewinn und Rentabilität

Ein ausreichender Gewinn sichert Ihnen einen angemessenen Unternehmerlohn. Außerdem können Sie damit in die Zukunft Ihrer Agentur investieren und bei steigenden Kosten den Betrieb aufrecht erhalten.

Liquidität - die wichtigste "Nebensache"

Ihre Zahlungsfähigkeit ist der Garant für das Bestehen Ihrer Agentur. Ausreichende Liquidität sichert Ihre Zahlungsverpflichtungen zu jeder Zeit und hat Einfluss auf Ihre Bonität.

Kostendisziplin und Budgetplanung

Wirtschaftlich sinnvolle Agenturkosten und die Einhaltung festgelegter Budgets gehören zum notwendigen Controlling im Agenturalltag.

Optimierte Prozesse und Strukturen

schonen die Ressourcen der Agentur und steigern die Wertschöpfung.

Personalentwicklung in der Agentur

Qualifizierte und motivierte Mitarbeiter*innen fördern die Produktivität und können Sie entscheidend entlasten. Dies kann Ihr Betriebsergebnis wesentlich beeinflussen.