



VOM MEISTER ZUM UNTERNEHMER

Trainings- & Coachingformate, die nicht an der Oberfläche bleiben – für Betriebe, die den nächsten Schritt wirklich gehen wollen.

Vertriebs- & Kommunikationstraining

Unternehmensführung

Coaching & Prozessbegleitung

Führungstraining

VORWORT

Mehrere Fachgebiete. Eine Überzeugung.

Veränderung beginnt dort, wo Menschen wirklich verstanden werden – nicht verwaltet, nicht beschult, sondern abgeholt. Mit dem, was sie können, was sie bremst und mit dem, was möglich wäre, wenn beides sichtbar wird.

Ich denke in Märkten, Strategien und Menschen.
Als Berater für

- strategische Unternehmensführung,
- Technologie im Smart Home & Building sowie
- als zertifizierter systemischer & Business Coach



begleite ich Unternehmen und Führungskräfte dabei, ihre Potenziale sichtbar zu machen Ziele zu erreichen – und in echtes Wachstum zu übersetzen.

Mein Ansatz:

Keine Theorie ohne Praxis. Kein Konzept, das in der Schublade landet.
Ich stehe für Trainings- und Beratungsformate, die nicht an der Oberfläche bleiben.

Nicht weil ich glaube, alles besser zu wissen. Sondern weil ich weiß, was passiert, wenn Betriebe aufhören zu wachsen – und was möglich wird, wenn sie anfangen anders zu denken. Die Formate, die Sie in dieser Broschüre finden, sind Einladungen. Einladungen, den nächsten Schritt zu gehen – im Gespräch mit Kunden, in der Führung von Mitarbeitern, in der Gestaltung des eigenen Betriebs.

Der Unterschied zwischen gut und wirklich gut entsteht selten durch mehr Wissen. Er entsteht durch das, was man mit dem Wissen macht.
Genau dabei begleiten wir Sie.

SmartSpace Consulting

Alexander Döppler

Founder & Consultant

Strategie - Technologie - Vertrieb - Business Coaching

INHALT.

Aufeinander aufbauende Trainingsformate und ein individuelles Coaching-Angebot – entwickelt für Handwerksbetriebe, die nicht nur wissen wollen, sondern handeln.

ÜBER UNS.

00	ÜBER UNS & UNSER ETHIK CODEX. UNSER ANGEBOT UND ETHIK VERSPRECHEN STRATEGIE UND VISION · TECHNOLOGIE · MENSCH & KULTUR · COACHING	Seite 4 - 5
-----------	--	-------------

TRAININGSFORMATE

01	VERTRIEBS- & KOMMUNIKATIONSTRaining. Bedürfnisse erkennen. Lösungen verkaufen. ZIELGRUPPE: MONTEURE, FACHBERATER, SYSTEMINTEGRATOREN	Seite 6 - 7
-----------	---	-------------

02	FÜHRUNGSTRaining. Neu in der Führung. Führung im Handwerk. ZIELGRUPPE: MEISTER, VORARBEITER, NEUE FÜHRUNGSKRÄFTE	Seite 8 - 9
-----------	---	-------------

03	UNTERNEHMENSFÜHRUNG. Den Betrieb gestalten. Die Zukunft sichern. ZIELGRUPPE: INHABER, GESCHÄFTSFÜHRER, NACHFOLGER	Seite 10 - 11
-----------	--	---------------

COACHING & PROZESSBELEGITUNG

04	INDIVIDUELLES COACHING FÜR INDIVIDUELLE ZIELE. FÜR MENSCHEN IN VERANTWORTUNG. COACHING ZUR FÜHRUNGS- & PERSÖNLICHKEITSENTWICKLUNG	Seite 12 - 13
-----------	--	---------------

00 ÜBER UNS.

MENSCH & KULTUR IM MITTELPUNKT.

IMMER AN DER SCHNITTSTELLE ZWISCHEN LEISTUNG, MENSCH UND KULTUR.

Wir erzeugen wirtschaftliche Performance durch systemische Beratung von Organisation, Mensch und Kultur. So entstehen nicht nur innovative Strategien, sondern auch robuste, leistungsfähige und zukunftsfähige Organisationen mit effektiver Führung. So stärken wir die Organisationsentwicklung, Wirksamkeit und Zusammenarbeit gleichermaßen.

Wir fördern konstruktiven Umgang mit Konflikten und Stärkung der Zusammenarbeit und steigern Wirksamkeit, Klarheit und nachhaltige Leistung.

VERTRIEB & KOMMUNIKATION FÜR MARKENBOTSCHAFTER.

TECHNISCHES KNOW-HOW IN VERKAUFSERFOLG ÜBERSETZEN – FÜR HANDWERKSBETRIEBE UND DIE HERSTELLER, DIE HINTER IHNEN STEHEN.

Technisch exzellente Verkäufer und Fachbetriebe verlieren täglich Aufträge – nicht weil ihr Angebot schlechter ist, sondern weil das Kundengespräch nicht überzeugt. Dafür gibt es unsere Trainings mit praxisnahem Vertriebstraining, das auf die Realität des Smart Home Geschäfts zugeschnitten.



TECHNOLOGIEBERATUNG FÜR ZUKUNFTSMÄRKTE.

INNOVATIONEN VERSTEHEN & POTENZIALE NUTZEN

Ob Smart Home & Building, technische Gebäudeausstattung oder die Energie- und Mobilitätswende – wir begleiten Sie bei der Entwicklung und Umsetzung von Technologien. In maßgeschneiderten Workshops vermitteln wir Wissen, zeigen Trends auf und leiten konkrete Handlungsfelder ab.



VON DER VISION ZUR STRATEGIE.

VOM KLAREN MARKTBILD ZUR ERFOLGREICHEN UMSETZUNG

Wir entwickeln mit Ihnen präzise Positionierungen und nachhaltige Strategien, um ihre Wettbewerbsfähigkeit zu sichern. Mit den **5Ps des strategischen Marketings**, fundierten **Marktzutrittstrategien** und einem **360° Sortimentsmanagement** schaffen wir die Basis für messbaren Markterfolg.

STP-PROZESS ALS ERFOLGSFAKTOR

Durch den bewährten **Segmentierung-Targeting-Positionierung** Prozess analysieren und priorisieren wir Ihre Zielgruppen, um passgenaue Angebote und eine starke Marktpositionierung aufzubauen.

UNSER ETHIK CODEX.

UNSER VERSTÄNDNIS VON ZUSAMMENARBEIT

- Wir unterstützen aktiv die Weiterentwicklung des professionellen Coachings und fördern kreative Zusammenarbeit.
- Wir pflegen wertschätzende Partnerschaften – innerhalb und über verschiedene soziale Identitätsgruppen hinweg.
- Wir sind präsent, aufmerksam und bewusst in allen gemeinsamen Prozessen.
- Wir arbeiten kooperativ mit anderen Coaching-Professionals sowie mit Klientinnen und Sponsorinnen zusammen.
- Wir fördern den Austausch und die Zusammenarbeit mit angrenzenden Berufen, Verbänden und Coaching-Organisationen



UNSER ANSPRUCH AN PROFESSIONALITÄT

- Wir arbeiten mit einem wertschätzenden Coaching-Mindset und hoher Mitmenschlichkeit.
- Wir kommunizieren klar, ehrlich und präzise.
- Wir fördern die Entwicklung unserer Klient*innen.
- Wir begegnen Herausforderungen mit Stabilität und Zuversicht.
- Wir handeln in allen Coaching-Beziehungen respektvoll, transparent und professionell.
- Wir sorgen für Klarheit in allen Coaching-Interaktionen.
- Wir stehen für ethisches Handeln und höchste professionelle Standards.

UNSER VERSTÄNDNIS VON MENSCHLICHKEIT

- Wir begegnen Menschen mit Freundlichkeit, Mitgefühl und Respekt – ohne Anspruch auf Perfektion.
- Wir bleiben lernbereit und offen für unterschiedliche Sichtweisen.
- Wir gestalten authentische Beziehungen mit Ehrlichkeit, Transparenz und Klarheit.
- Wir reflektieren uns selbst, stehen zu Fehlern und übernehmen Verantwortung.
- Wir handeln bescheiden und vermeiden jede Form von Überlegenheit.
- Wir setzen uns aktiv für Inklusion, Würde und Selbstwert ein.

UNSER VERSTÄNDNIS VON FAIRNESS

- Wir arbeiten mit einem Coaching-Mindset, das Bedürfnisse versteht und Gleichbehandlung fördert.
- Wir begegnen allen Menschen mit gleicher Würde, Respekt und Fairness.
- Wir reflektieren eigene und systemische Vorurteile bewusst.
- Wir setzen uns aktiv mit Vielfalt, Gleichberechtigung und Machtverhältnissen auseinander.
- Wir gestalten alle Beziehungen partnerschaftlich und auf Augenhöhe.

01 VERTRIEBSTRaining.

BEDÜRFNISSE ERKENNEN. LÖSUNGEN VERKAUFEN.

Menschen kaufen kein Smart Home – sie kaufen
Sicherheit – Komfort – Energieeffizienz – Kontrolle - Status - Zukunftssicherheit

DIE AUSGANGSLAGE

„Viele Endkunden kaufen bei Amazon oder im Baumarkt – nicht weil das Produkt schlechter ist, sondern weil niemand ihnen erklärt hat, warum das Fachhandwerk die bessere Entscheidung ist.

Das ist kein Produktproblem. Das ist ein Vertriebsproblem.“



Zielgruppe

Monteure, Fachberater, Systemintegratoren und Elektrofachbetriebe – alle, die täglich mit Kunden sprechen und mehr aus diesen Gesprächen herausholen wollen.

🕒 1-2 Tage

👥 max. 15 TN

📍 Inhouse oder extern

🛠️ Herstellerneutral

DIE 6 MODULE

- Grundlagen des Beratungsgesprächs
- Kaufmotive & Kundenbedürfnisse erkennen
- Technik in Kundennutzen übersetzen
- SENF-Methode am Produktportfolio
- Smart Home Positionierung im Gespräch
- Einwandbehandlung & Abschluss

WAS TEILNEHMER MITNEHMEN

- Gesprächsleitfaden mit starken Fragen für Kundengespräche
- Klares Verständnis von Kaufmotiven und Entscheidungslogiken
- Einfache Struktur für professionelle Beratungsgespräche
- Souveränität, Technik in konkreten Kundennutzen zu übersetzen

METHODIK

Impulse Theorie & Wissenschaft

Rollenspiele mit echten Szenarien

Transfer-Aufgaben

SENF-Übungen am Portfolio

Handbuch zum mitnehmen

Kein Frontalunterricht

STRATEGISCHE HEBEL

UMSATZ

Mehr Angebote, mehr Konversionen – direkt messbar im Absatzvolumen.

MARKENDIFFERENZIERUNG

Professionelle Positionierung schafft Qualitätsvorsprung, den kein Mitbewerber hat.

MITARBEITERENTWICKLUNG

Aus Installateuren werden Systemberater – ein Gewinn für Betrieb und Mitarbeiter.

Kommunikationskompetenz

Neues Kompetenzfeld Vertrieb & Beratung als strategisches Differenzierungsmerkmal.

02 FÜHRUNGSTRAINING.

NEU IN DER FÜHRUNG. FÜHRUNG IM HANDWERK.

Fachlich exzellente Meister und Vorarbeiter entwickeln sich zu wirksamen Führungspersönlichkeiten, die Menschen befähigen und gemeinsam wachsen lassen.

DIE AUSGANGSLAGE

„Viele Führungskräfte sind fachlich exzellent. Und trotzdem: Mitarbeiter arbeiten nicht motiviert, Eigeninitiative fehlt, Entwicklung bleibt aus – nicht weil die Menschen es nicht können, sondern weil Führung nicht bewusst geschieht.

Das ist kein Fachproblem. Das ist ein Führungsproblem.“



Zielgruppe

Meister, Vorarbeiter und neu ernannte Führungskräfte im Handwerk – Menschen, die fachlich stark sind und jetzt Verantwortung für andere tragen.

🕒 1–2 Tage

👥 max. 15 TN

📍 Inhouse oder extern

🏷️ Herstellerneutral

DIE 6 MODULE

- Strategie & Leitbild: „Wie wollen wir arbeiten?“
- Führungsstil & Haltung entwickeln
- Das Mitarbeitergespräch als Führungsinstrument
- Klare Erwartungen setzen & Feedback geben
- Verantwortung übertragen & Delegation
- Führungsleitbild als Transferergebnis

WAS TEILNEHMER MITNEHMEN

- Führungsleitbild als persönliches Transferergebnis
- Klares Verständnis von motivierender Mitarbeiterführung
- Einfache Leitfäden für Mitarbeitergespräche
- Trainingshandout mit sofort nutzbaren Werkzeugen

METHODIK

Impulse Theorie & Wissenschaft

Rollenspiele mit echten Szenarien

Einzel- & Gruppenarbeiten

Selbsttests zwischen Modulen

Handbuch zum mitnehmen

Kein Frontalunterricht

SCHLÜSSELMOMENT

„Der stärkste Führungsmoment passiert nicht im Meeting – er passiert im Mitarbeitergespräch. Wenn Haltung, Kommunikation und Verantwortung nicht klar sind, entstehen Verunsicherung, Missverständnisse und fehlende Motivation.“

Klarheit

Vertrauen

Entwicklung

03 UNTERNEHMENSFÜHRUNG.

DEN BETRIEB GESTALTEN.

DIE ZUKUNFT SICHERN.

Vom Handwerker zum Unternehmer: Sechs Module, die Inhabern helfen, ihren Betrieb strategisch zu führen – statt nur darin zu arbeiten.

DIE LEITIDEE

Sie haben einen Betrieb aufgebaut. Jetzt bauen Sie das Unternehmen." — Viele Inhaber sind gleichzeitig ihr wichtigster Mitarbeiter. Der Betrieb läuft, solange der Chef läuft. Das Training zeigt den Weg heraus – ohne den Betrieb dabei zurückzulassen.



Zielgruppe

Inhaber, Geschäftsführer und Nachfolger in Handwerksbetrieben – Menschen, die unternehmerisch denken und handeln wollen, statt täglich Feuer zu löschen.

🕒 1-2 Tage

👥 max. 15 TN

📍 Inhouse oder extern

🏠 Herstellerneutral

DIE 6 MODULE UND LEITFRAGEN

- Rollenklarheit & Unternehmertyp – Wofür werde ich als Chef bezahlt?
Leitfrage: Wer bin ich als Chef?
- Vision, Strategische Planung & SMARTe Ziele.
Leitfrage: Wo will ich hin?
- Menschen führen – Delegation & Struktur.
Leitfrage: Wie führe ich wirkungsvoll?
- Zeit- & Prioritätsmanagement, Delegieren.
Leitfrage: Wie nutze ich meine Zeit?
- Zukunftssicherung & Nachfolge.
Leitfrage: Was sichere ich ab?
- Transfer & konkreter Aktionsplan.
Leitfrage: Was tue ich jetzt konkret?

DIE 3 FALLEN - UND WIE DAS TRAINING HILFT

DIE KOMPETENZFALLE

Der Chef ist der Beste – und wird zum Engpass.
Loslassen lernen.

DIE ZEITFALLE

Tagesgeschäft blockiert Strategie.
Auslastung ≠ Steuerung.

ABHÄNGIGKEITSFALLE

Alle Entscheidungen beim Chef. Strukturelle Abhängigkeit wächst. Der Betrieb skaliert nicht – er klonet den Inhaber.

WAS TEILNEHMENDE MITNEHMEN

- Konkreter Aktionsplan, der nicht in der Schublade landet
- Klarheit über die eigene Rolle als Unternehmer
- Strategische Grundlage für Wachstum und Nachfolge
- Strukturen für einen Betrieb, der auch ohne Chef funktioniert

04 COACHING.

INDIVIDUELLE FORMATE. STAND- ALONE ODER MIT DEN TRAININGS INTEGRIERT.

Für Menschen in Verantwortung: Technologische Transformation und allgegenwärtiger Wandel stellt nicht nur Organisationen vor neue Herausforderungen – sondern auch die Menschen, die sie führen.

WEIL WISSEN ALLEIN NICHT REICHT

„Es gibt Momente im Berufsleben, in denen Seminare nicht weiterhelfen. Nicht weil das Wissen fehlt – sondern weil die Frage tiefer liegt. Warum fällt mir diese Entscheidung so schwer? Warum komme ich nicht voran, obwohl ich weiß, was zu tun wäre? Was will ich eigentlich – als Unternehmer, als Führungskraft, als Mensch?



FÜR WEN IST COACHING DAS RICHTIGE?

Coaching wirkt, wenn Sie...

- spüren, dass etwas nicht stimmt, aber noch nicht benennen können, was genau
- eine wichtige Entscheidung vor sich haben und nicht allein damit sein wollen
- in einer neuen Rolle sind und Ihren eigenen Weg finden wollen
- merken, dass Sie im Alltag funktionieren – aber nicht mehr wirklich führen
- mehr aus sich herausholen wollen, als der Tagesbetrieb zulässt

UNSER ANSATZ

Der Coach gibt keine fertigen Antworten – er hilft, die eigenen Antworten zu finden.

Systemisches Coaching

Organisationsentwicklung

Konfliktmediation

Business Coaching

Persönlichkeitsentwicklung

PERSÖNLICHKEITSENTWICKLUNG

Für Unternehmer, Führungskräfte und Menschen in Veränderung.

Arbeit an Selbstreflexion, persönlichen Entscheidungsstrategien, Umgang mit Druck und mentaler Stärke.

Neue Führungsverantwortung

Persönliche Neuorientierung

Resilienz stärken

FÜHRUNGSKRÄFTEENTWICKLUNG

Für Menschen, die Verantwortung für andere tragen. Führung verändert sich – Hierarchie wird weniger wichtig, Orientierung und Sinn werden wichtiger.

Eigener Führungsstil

Kommunikation & Konfliktfähigkeit

Führung in Transformation

BUSINESS COACHING

Geschützter Raum für Reflexion unternehmerischer Entscheidungen: strategische Klarheit, persönliche Verantwortung, Balance zwischen Unternehmen und persönlichem Leben.

Strategische Entscheidungen

Rolle als Unternehmer schärfen

Druck & Verantwortung

RESILIENZCOACHING & KONFLIKTMANAGEMENT

Wenn Konflikte konstruktiv gelöst werden sollen. Mediation hilft, blockierte Projekte, angespannte Beziehungen und sinkende Leistungsfähigkeit strukturiert und nachhaltig zu lösen.

EINSATZFELDER

Führungskonflikte · Teamkonflikte ·
Gesellschafterkonflikte · Transformation

ZIEL

Nicht nur kurzfristige Lösung, sondern
nachhaltige Verständigung.

RAUM FÜR IHRE GEDANKEN.





Der nächste Schritt beginnt **jetzt.**

Ich freue mich auf das Gespräch mit Ihnen – unverbindlich, konkret und auf Augenhöhe. Gemeinsam finden wir das Format, das zu Ihrem Betrieb und Ihren Zielen passt.

JETZT ERSTGESPRÄCH VEREINBAREN



Alexander Döpper

Founder & Consultant

Strategie - Technologie - Vertrieb - Business Coaching

A.doepper@smartspace-consulting.com

+49 176 703 45687

SCAN ME

