

TRAININGS & COACHING FÜR DAS HANDWERK · AUSGABE 2027

Vom Meister zum Unternehmer.

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

01 Vertrieb & Kommunikation

02 Führung im Handwerk

03 Unternehmensführung

04 Coaching & Prozessbegleitung

Smart Space Consulting

Mehrere Fachgebiete. Eine Überzeugung.

Veränderung beginnt dort, wo Menschen wirklich verstanden werden, nicht dort, wo man sie verwaltet oder beschult. Verstehen heißt: sehen, was jemand kann, erkennen, was ihn bremst, und gemeinsam herausfinden, was möglich wird, wenn beides auf dem Tisch liegt.

Ich denke in Märkten, Strategien und Menschen und agiere in verschiedenen Rollen:

01	Berater für strategische Unternehmensführung,
02	Berater für Technologie im Smart Home & Building und
03	zertifizierter systemischer & Business Coach

Ich begleite 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 in dieser Broschüre sind Einladungen: den nächsten Schritt zu gehen – im Gespräch mit Kunden, in der Führung von Mitarbeitenden, 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 begleite ich Sie.

Alexander Döpper

Founder & Consultant, SmartSpace Consulting
Strategie · Technologie · Vertrieb · Business Coaching

Vier Formate.
Ein Weg.

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

Über uns — Seite

00 **Über SmartSpace Consulting & unser Ethik-Kodex** — 04 – 05
Strategie & Vision · Technologie · Mensch & Kultur · Vertrieb

Trainingsformate

01 **Vertriebs- & Kommunikationstraining** — 06 – 08
Bedürfnisse erkennen. Lösungen verkaufen.
Für Monteure, Fachberater und Systemintegratoren

02 **Führungstraining** — 09 – 11
Neu in der Führung. Führung im Handwerk.
Für Meister, Vorarbeiter und neue Führungskräfte

03 **Unternehmensführung** — 12 – 14
Den Betrieb gestalten. Die Zukunft sichern.
Für Inhaber, Geschäftsführer und Nachfolger

Coaching & Prozessbegleitung

04 **Coaching für individuelle und Team-Ziele** — 15 – 17
Für Menschen in Verantwortung.
Führungs- und Persönlichkeitsentwicklung

SO BAUEN DIE FORMATE AUFEINANDER AUF

01 Vertrieb
Im Kundengespräch

02 Führung
Im Team

03 Unternehmensführung
Im eigenen Betrieb

04 Coaching begleitet jede Stufe – einzeln, im Team oder integriert in die Trainings

Leistung, Mensch und Kultur. Zusammen gedacht.

Technisch starke Lösungen scheitern, wenn Strategie, Organisation und Menschen nicht mitziehen. Deshalb arbeiten wir immer an der Schnittstelle – mit vier Disziplinen, die ineinandergreifen.

01

Von der Vision zur Strategie

VOM KLAREN MARKTBILD ZUR UMSETZUNG

Wir entwickeln mit Ihnen präzise Positionierungen und nachhaltige Strategien, die Ihre Wettbewerbsfähigkeit sichern – mit den 5 Ps des strategischen Marketings, fundierten Markteintrittsstrategien und 360°-Sortimentsmanagement. Über den STP-Prozess (Segmentierung, Targeting, Positionierung) priorisieren wir Ihre Zielgruppen für passgenaue Angebote.

02

Technologieberatung für Zukunftsmärkte

INNOVATIONEN VERSTEHEN, POTENZIALE NUTZEN

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

KNX THREAD Wi Fi zigbee matter

03

Mensch & Kultur im Mittelpunkt

ORGANISATION, FÜHRUNG, ZUSAMMENARBEIT

Wirtschaftliche Performance entsteht durch systemische Beratung von Organisation, Mensch und Kultur. So entstehen nicht nur innovative Strategien, sondern robuste, zukunftsfähige Organisationen mit wirksamer Führung. Wir fördern den konstruktiven Umgang mit Konflikten, stärken die Zusammenarbeit und steigern Klarheit und nachhaltige Leistung.

04

Vertrieb & Kommunikation für Markenbotschafter

KNOW-HOW IN VERKAUFSERFOLG ÜBERSETZEN

Technisch exzellente Fachbetriebe verlieren täglich Aufträge – nicht, weil ihr Angebot schlechter ist, sondern weil das Kundengespräch nicht überzeugt. Unsere praxisnahen Trainings sind auf die Realität des Smart-Home-Geschäfts zugeschnitten: für Handwerksbetriebe und die Hersteller, die hinter ihnen stehen.

UNSER VERSPRECHEN

Unser Ethik-Kodex.

Beratung und Coaching brauchen Vertrauen. Diese vier Grundsätze leiten unsere Arbeit – in jedem Auftrag und in jeder Begegnung.

01 Zusammenarbeit

- Wir fördern die Weiterentwicklung professionellen Coachings und kreative Zusammenarbeit.
- Wir pflegen wertschätzende Partnerschaften – auch über soziale Identitätsgruppen hinweg.
- Wir sind präsent, aufmerksam und bewusst in allen gemeinsamen Prozessen.
- Wir arbeiten kooperativ mit Coaching-Professionals, Klientinnen und Klienten sowie Auftraggebern.
- Wir fördern den Austausch mit angrenzenden Berufen, Verbänden und Coaching-Organisationen.

02 Professionalität

- Wir arbeiten mit wertschätzendem Coaching-Mindset und hoher Mitmenschlichkeit.
- Wir kommunizieren klar, ehrlich und präzise.
- Wir fördern die Entwicklung unserer Klientinnen und Klienten.
- Wir begegnen Herausforderungen mit Stabilität und Zuversicht.
- Wir handeln respektvoll, transparent und nach höchsten ethischen Standards.

03 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 setzen uns für Inklusion, Würde und Selbstwert ein.

04 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.

Smart Space Consulting



TRAININGSFORMAT

01 Vertriebs- & Kommunikationstraining

Bedürfnisse erkennen. Lösungen verkaufen.

Für alle, die täglich mit Kunden sprechen und mehr aus diesen Gesprächen herausholen wollen.

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 ihnen niemand erklärt hat, warum das Fachhandwerk die bessere Entscheidung ist. Das ist kein Produktproblem. Das ist ein Vertriebsproblem.“

ZIELGRUPPE	DAUER	GRUPPE	ORT
Monteure, Fachberater, Systemintegratoren	**1–2 Tage**	**max. 15 TN**	**Inhouse oder extern, herstellerneutral**

DIE MODULE IM DETAIL

Vom Kaufmotiv bis zum Abschluss.

MODUL 1

Grundnutzen & Motive verstehen

- Selbsteinschätzung: Wo stehe ich beim Verkaufen?
- Zustandsmanagement: Fokus, Sprache und Körper als Einheit
- Verkaufspsychologie und Grundnutzen: Menschen kaufen keine Produkte, sondern Zustände und Gefühle
- Grundmotive erkennen: Welche Käufertypen gibt es – und woran erkenne ich sie?

MODUL 2

Kaufmotive & Käufertypen

- Die Logik des Kaufens: Niemand kauft rein rational – deshalb funktioniert Werbung
- Antreiber hinter den Bedürfnissen verstehen und Lösungsanker nutzen
- Käufertypen sicher erkennen und unterschiedliche Gesprächssituationen meistern

MODUL 3

Kommunikation & Gesprächsführung

- Die Beziehungsebene prägt die Wirkung stärker als die Sachebene (Eisberg-Modell)
- „Man kann nicht nicht kommunizieren“: Wirkung auf allen Ebenen verstehen (Watzlawick)
- Kundenaussagen richtig interpretieren und den Ebenen einer Nachricht zuordnen
- Die Phasen des Beratungs- und Verkaufsgesprächs sicher beherrschen
- Fragetechniken souverän einsetzen und den echten Bedarf freilegen
- Aktives Zuhören als Technik – nicht als Persönlichkeitsmerkmal
- Fragenketten nutzen: von der Situation über das Problem zum Nutzen

MODUL 4

Kundensprache sprechen

- Expertensprache oder Kundensprache: die Sprache des Kunden sprechen
- Nutzenargumentation souverän anwenden
- Vom Kundengespräch zum passenden Angebot

MODUL 5

Einwandbehandlung & Abschluss

- Einwände von Vorwänden unterscheiden: Was steckt wirklich dahinter?
- Mit der Einwand-Ampel die passende Methode wählen
- Abschlusstechniken ohne Druck sicher anwenden

AUF EINEN BLICK

Was Teilnehmende mitnehmen und wie wir arbeiten.

Ergebnisse für den Alltag

01 Gesprächsleitfaden mit starken Fragen für Kundengespräche

02 Klares Verständnis von Kaufmotiven und Entscheidungslogiken

03 Einfache Struktur für professionelle Beratungsgespräche

04 Souveränität, Technik in konkreten Kundennutzen zu übersetzen

Methodik

- Impulse aus Theorie und Wissenschaft
- Rollenspiele mit echten Szenarien
- SENF-Übungen am eigenen Produktportfolio
- Transferaufgaben für die Praxis
- Handbuch zum Mitnehmen

Kein Frontalunterricht.

STRATEGISCHE HEBEL

Was das Training für Ihren Betrieb bewegt.

UMSATZ

Mehr Angebote, mehr Abschlüsse – direkt messbar im Absatzvolumen.

MARKENDIFFERENZIERUNG

Professionelle Beratung schafft einen Qualitätsvorsprung, der Sie vom Wettbewerb abhebt.

MITARBEITERENTWICKLUNG

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

KOMMUNIKATIONSKOMPETENZ

Vertrieb und Beratung als neues Kompetenzfeld und strategisches Unterscheidungsmerkmal.



02

TRAININGSFORMAT

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.

Drei Dimensionen wirksamer Führung:

Haltung | Kommunikation | Verantwortung

DIE AUSGANGSLAGE

„Viele Führungskräfte sind fachlich exzellent. Und trotzdem arbeiten Mitarbeitende 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	DAUER	GRUPPE	ORT
Meister, Vorarbeiter, neue Führungskräfte	**1–2 Tage**	**max. 15 TN**	**Inhouse oder extern**

DIE MODULE IM DETAIL

Von der eigenen Haltung zum eigenen Führungsleitbild.

MODUL 1

Grundlagen von Führung

- Verständnis und Kernaufgaben von Führung
- Die Laufbahnfalle erkennen: vom Macher zum überforderten Chef
- Selbstreflexion und persönliche Standortbestimmung
- Die eigene Erwartungslandkarte entwickeln

MODUL 2

Haltung – sich selbst führen

- Eigene Werte, Stärken und blinde Flecken als Führungskraft reflektieren
- DISG-Modell: eigene und fremde Verhaltensmuster erkennen und nutzen
- Klassische Führungsstile mit ihren Stärken und Schwächen kennen
- Situatives Führen nach Hersey/Blanchard: den Stil an Reifegrad und Situation anpassen
- Eigenes Führungsstil-Profil mit konkreten nächsten Entwicklungsschritten

MODUL 3

Verantwortung – klar führen & entscheiden

- Was „Verantwortung tragen“ im Betriebsalltag konkret bedeutet
- Eisenhower-Matrix: priorisieren und die Aufgabenreife von Mitarbeitenden einschätzen
- Typische Delegationsblockaden im Handwerk erkennen und überwinden
- Vorbildwirkung: die 7 Prinzipien wirksamer Vorbildführung anwenden
- Sicher entscheiden – auch unter Unsicherheit
- Eine konstruktive Fehler- und Lernkultur etablieren
- Über Vereinbarung statt Anweisung nachhaltig motivieren

MODUL 4

Kommunikation als Führungsinstrument

- Die Beziehungsebene prägt die Wirkung stärker als die Sachebene (Eisberg-Modell)
- 4-Ohren-Modell nach Schulz von Thun: Mitarbeiteraussagen richtig deuten
- Aktives Zuhören und Fragetechniken sicher im Führungsalltag einsetzen
- Feedback wirksam geben und professionell annehmen

MODUL 5

Konfliktklärung & Führungsleitbild

- Die 5 Konfliktarten diagnostizieren und passende Lösungswege wählen
- Ein Klärungsgespräch in 4 Schritten führen – trainiert im Rollenspiel
- Persönliches Führungsleitbild mit Werten, Versprechen und konkretem Verhalten als Transferergebnis

AUF EINEN BLICK

Was Teilnehmende mitnehmen und wie wir arbeiten.

Ergebnisse für den Alltag

01	Führungsleitbild als persönliches Transferergebnis
02	Klares Verständnis motivierender Mitarbeiterführung
03	Einfache Leitfäden für Mitarbeitergespräche
04	Trainingshandout mit sofort nutzbaren Werkzeugen

Methodik

- Impulse aus Theorie und Wissenschaft
- Rollenspiele mit echten Szenarien
- Einzel- und Gruppenarbeiten
- Selbsttests zwischen den Modulen
- Handbuch zum Mitnehmen

Kein Frontalunterricht.

DER 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

Smart Space Consulting



03

TRAININGSFORMAT

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.

Sechs Handlungsfelder:

Rolle | Strategie | Menschen | Zeit | Zukunft | Umsetzung

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	DAUER	GRUPPE	ORT
Inhaber, Geschäftsführer, Nachfolger	**1–2 Tage**	**max. 15 TN**	**Inhouse oder extern**

DIE MODULE IM DETAIL

Vom Arbeiten im Betrieb zum Arbeiten am Betrieb.

MODUL 1

Ich als Unternehmer

- Rollenklarheit: Handwerker-Rolle und Unternehmer-Rolle klar unterscheiden
- Den eigenen Unternehmertyp realistisch einschätzen – blinde Flecken inklusive
- Wofür ein Chef tatsächlich bezahlt wird – und was ihn davon abhält
- Typische Zeitfallen erkennen und erste Gegenmaßnahmen entwickeln

MODUL 2

Den Betrieb strategisch gestalten

- Eine Vision formulieren, die motiviert und Entscheidungen leitet
- Ziele nach der SMART-Methode formulieren, priorisieren und nachverfolgen
- Die wichtigsten Kennzahlen kennen, deuten und aktiv steuern
- Aus dem Tagesgeschäft heraustreten und mit konkreten Werkzeugen planen

MODUL 3

Menschen führen & motivieren

- Was Mitarbeitende wirklich motiviert – jenseits des Gehalts (Zwei-Faktoren-Theorie nach Herzberg)
- Führungsstile kennen und situativ richtig einsetzen
- Mitarbeitergespräche strukturiert, wertschätzend und wirksam führen
- Respekt und Autorität aufbauen – ohne Kontrolle oder Druck

MODUL 4

Zeit & Prioritäten managen

- Die Eisenhower-Matrix im Betriebsalltag routiniert anwenden
- Delegieren: was, an wen, wie – und wirklich loslassen
- Zeitdiebe im Handwerksalltag benennen und reduzieren
- Routinen als Führungswerkzeug im Betrieb einführen

MODUL 5

Den Betrieb zukunftssicher aufstellen

- Die wichtigsten Absicherungsmaßnahmen kennen und priorisieren
- Vorsorgen für den Fall, dass der Chef unerwartet ausfällt
- Altersvorsorge im Handwerk realistisch einschätzen und planen
- Betriebsnachfolge frühzeitig als strategisches Thema angehen

MODUL 6

Vom Vorsatz zur Umsetzung

- Die drei wichtigsten persönlichen Erkenntnisse benennen
- Konkrete Maßnahmen für die nächsten 90 Tage – spezifisch und terminiert
- Verbindlichkeit durch Peer-Verpflichtung und klare Verantwortlichkeiten
- Mit einem realistischen Aktionsplan den Raum verlassen

AUF EINEN BLICK

Sechs Leitfragen, die Ihr Unternehmen verändern.

MODUL 1

Wer bin ich als Chef?

Rollenklarheit & Unternehmertyp

MODUL 2

Wo will ich hin?

Vision, strategische Planung & SMART-Ziele

MODUL 3

Wie führe ich wirkungsvoll?

Menschen führen, Delegation & Struktur

MODUL 4

Wie nutze ich meine Zeit?

Zeit- & Prioritätsmanagement, Delegieren

MODUL 5

Was sichere ich ab?

Zukunftssicherung & Nachfolge

MODUL 6

Was tue ich jetzt konkret?

Transfer & konkreter Aktionsplan

DIE DREI FALLEN

… und wie das Training hilft, sie zu verlassen.

DIE KOMPETENZFALLE

Der Chef ist der Beste – und wird zum Engpass. Das Training hilft, loszulassen.

DIE ZEITFALLE

Das Tagesgeschäft blockiert die Strategie. Auslastung ist noch keine Steuerung.

DIE ABHÄNGIGKEITSFALLE

Alle Entscheidungen liegen beim Chef. Der Betrieb skaliert nicht – er klont den Inhaber.

Was Teilnehmende mitnehmen

01 Einen Aktionsplan, der nicht in der Schublade landet

02 Klarheit über die eigene Rolle als Unternehmer

03 Eine strategische Grundlage für Wachstum und Nachfolge

04 Strukturen für einen Betrieb, der auch ohne Chef funktioniert



COACHING-ANGEBOT

04 Coaching & Prozessbegleitung

Für Menschen in Verantwortung.

Technologische Transformation und permanenter Wandel stellen nicht nur Organisationen vor neue Herausforderungen – sondern auch die Menschen, die sie führen. Unsere Formate wirken stand-alone oder integriert in die Trainings.

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	FORMAT	EINSATZ	ANSATZ
Unternehmer, Führungskräfte, Teams	**Einzel oder Team**	**Stand-alone oder integriert**	**Systemisch**

FÜR WEN IST COACHING DAS RICHTIGE?

Coaching wirkt, wenn Sie …

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

UNSER ANSATZ

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

Methoden und Schwerpunkte

- Systemisches Coaching
- Business Coaching
- Organisationsentwicklung
- Konfliktmediation
- Persönlichkeitsentwicklung

DIE FORMATE

Individuell zugeschnitten.
Stand-alone oder integriert.

FORMAT 1

Persönlichkeits-entwicklung

Für Unternehmer, Führungskräfte und Menschen in Veränderung. Arbeit an Selbstreflexion, persönlichen Entscheidungsstrategien, dem Umgang mit Druck und mentaler Stärke.

- Neue Führungsverantwortung
- Persönliche Neuorientierung
- Resilienz stärken

FORMAT 2

Führungskräfte-entwicklung

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

FORMAT 3

Business Coaching für Teams & Organisationen

Ein geschützter Raum für unternehmerische Entscheidungen: strategische Klarheit, persönliche Verantwortung und die Balance zwischen Unternehmen und persönlichem Leben.

- Strategische Entscheidungen
- Rolle als Unternehmer schärfen
- Druck & Verantwortung

FORMAT 4

Resilienzcoaching & Konfliktmanagement

Wenn Konflikte konstruktiv gelöst werden sollen. Mediation hilft, blockierte Projekte, angespannte Beziehungen und sinkende Leistungsfähigkeit strukturiert zu lösen – mit dem Ziel nachhaltiger Verständigung statt kurzfristiger Lösungen.

- Führungskonflikte
- Teamkonflikte
- Gesellschafterkonflikte
- Transformation

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 →

KONTAKT

Lassen Sie uns sprechen.

Alexander Döpper

Founder & Consultant · SmartSpace Consulting, Hagen

E-MAIL

a.doepper@smartspace-consulting.com

WEB

www.smartspace-consulting.com

TELEFON

+49 176 703 456 87



Digitale Visitenkarte scannen

Strategie · Technologie · Vertrieb · Business Coaching

© 2026 SmartSpace Consulting · Alle Rechte vorbehalten