

Analyse-Workshops

Sofort umsetzbare Resultate.

Unsere praxisbewährten erfolgsorientierten Workshops.

Inhalte

Unternehmen und Leistungs-Angebot

- Selbstbild, Vision, Ziele
- Stärken, Schwächen, Erfahrungen
- Mehrwerte, Projekte, Kosten
- Alleinstellungsmerkmale

Zielkunden und Go-To-Market Modelle

- Prioritäten, Charakteristika, Kriterien, Mustwins, Ausschlüsse
- aktuelles Go-To-Market
- Produkt-/Dienstleistungsbezogene Erfolgs-Situation
- Identifikation von Buyingcentern
- Vertriebsprozess
- Kundenwertbetrachtung und Regeln
- Kunden-/Produkt-Mapping
- Kundenindividuelles Vorgehen

Wettbewerber und Argumentation

- direkte und indirekte Wettbewerber
- Argumentationen
- Marketingdokumente
- Vorgehen im Vertrieb

Zielgruppen

Unternehmen:

- Großkonzerne
- Mittelstandsunternehmen
- Start-Ups
- ausländische Unternehmen

Branchen:

- IT-Dienstleister
- Engineeringdienstleister
- Softwareanbieter
- High-Tech

Analyse-Workshops

Unsere praxisbewährten erfolgsorientierten Workshops



Anforderung

- Sie möchten Ihr aktuelles Service-Offering, Ihr aktuelles Go-To-Market, Ihren aktuellen Marktfokus, Ihr aktuelles vertriebliches Vorgehen von einem externen Experten analysieren und einschätzen lassen?
- Sie möchten sich Optimierungspotenziale aufzeigen lassen?
- Sie möchten sich die Meinung eines externen Experten einholen und Handlungsempfehlungen erhalten?
- Sie möchten einen neuen Markt adressieren oder ein neues Produkt / eine neue Lösung positionieren und benötigen ein Go-To-Market Modell ?
- Sie möchten die interne Vertriebseffizienz (Qualität und Quantität) steigern?

Leistung

Wir reflektieren in ein- oder mehrtätigen pragmatischen Workshop Ihre bisherigen Methoden, Wege, Vorgehensweisen, und Ihre Dokumente und liefern Ihnen ein fundiertes Bild über neue Ansätze und erfolgreichere Wege. Im Rahmen unseres Workshops „Sales Plus“ erstellen wir ein individuelles Vertriebskonzept für Ihr Unternehmen.

Als weiterführende Dienstleistung schließt sich die Erstellung eines Go-To-Market Modells und dessen Verifikation in einer Target-Account-Analyse an.

Dauer

Ein Tag vor Ort (Sales Compact)
= 1 Beratertag

Zwei Wochen, davon zwei Tage vor Ort
(Sales Plus) = 6 Beratertage

Kosten und Abrechnungsmodell

Auf Tagessatzbasis.

Resultate und Nutzen

- sofort umsetzbare Resultate
- zielgerichteteres Vorgehen im Vertrieb
- höhere Effizienz im Vertrieb
- Bewusstsein über den Zielmarkt
- Verbesserung des Service-Offerings
- Verbesserung des Go-To-Market
- Verbesserung der Aufbau- und Ablauforganisation



Kontakt und weitere Informationen

plicatec GmbH
Jens Schmidt
Jechtinger Strasse 13
D-79111 Freiburg

Telefon: +49 (0)761 21684-13
E-Mail: jens.schmidt@plicatec.com

www.plicatec.com