



Sales Compact

Erfolg jetzt starten! Sofort umsetzbare Resultate.

Der praxisbewährte Ein-Tages-Workshop

Inhalte

Unternehmen und Service Offerings

- 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

Zielgruppe

Geschäftsleitung, Produktmanagement, Vertrieb / Marketing, Presales

Moderator

mit über 10 Jahren Erfahrung in komplexen Projekten, Strategischer Geschäftsentwicklung und Beratung (Profil auf Anfrage)

Sales Compact

Der praxisbewährte Ein-Tages-Workshop



Sie erhalten:

- eine kritische und konstruktive externe Sichtweise und Betrachtung
- die externe Meinung eines erfahrenen Senior-Market-Experts
- die Reflexion an den Erfahrungen vieler anderer Mandanten mit ähnlichen Aufgabenstellungen, ähnlichem Zielmarkt, ähnlichen Produkten
- Antworten auf Fragen, wie: Warum gewinnen wir Kunden, warum scheitern wir bei diesen Kunden, was machen wir anders als unserer Wettbewerb, ...?

Nutzen des Workshops:

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



Hintergrund

Unser praxisbewährter Ein-Tages-Kickoff-Workshop ist nur eine unserer vielen bewährten Methoden, Vertriebsmodelle zu beleuchten, Zielmärkte zu verstehen und Wege und Mittel zu identifizieren, um die Neukundengewinnung auf eine effiziente und erfolgreiche Basis zu stellen.

Vorgehensweise

Wir reflektieren in unserem achtstündigen pragmatischen Workshop "Sales Compact" Ihre bisherigen Methoden und Wege, Vorgehensweisen, Ihre Dokumente und liefern Ihnen ein fundiertes Bild über neue Ansätze und erfolgreichere Wege.

Angebot

Dauer: 1 Tag á 8 Stunden
Gruppengröße: 2 bis 8 Teilnehmer

Gesamtpreis: € 990,--
zzgl. MwSt und Spesen (Reise, Übernachtung und Verpflegung)

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