

Neue Kunden gewinnen! Und mehr verkaufen!

Ist Ihr Unternehmen professionell in Vertrieb und Neukundenakquise aufgestellt?
Welche Positionierung hat Ihr Unternehmen am Markt?
Wie erreichen Sie Ihre Verkaufsziele leichter und schneller?
Können Sie trotz ähnlicher Produkte und Leistungen doch attraktiver als der Wettbewerb sein?
Wissen Sie, wie Sie die Kunden-Bindung dauerhaft stärken?

Falls Sie diese Fragen **nicht** beantworten können, befinden Sie sich in **guter Gesellschaft**:
Die Mehrheit der Unternehmen ist sich der Macht der eigenen Unternehmenspositionierung nicht bewusst.

Ihr Nutzen

In diesem Seminar erhalten Sie das notwendige Know-how, um Ihr Unternehmen durch optimale Unternehmenspositionierung erfolgreicher zu machen:

- Sie erfahren, was eine optimale Unternehmenspositionierung ausmacht.
 - Sie lernen, was Sie tun müssen, um sich im Wettbewerb noch mehr abzuheben.
 - *Dabei haben Sie die Möglichkeit, Beispiele aus Ihrem eigenen Unternehmen einzubringen und zu bearbeiten.*
 - Sie optimieren Ihren vertrieblichen Auftritt und Ihre werbliche Botschaft.
 - Sie erkennen, worauf Sie bei der Neu- bzw. Umgestaltung Ihrer Unternehmenspositionierung achten sollten.
 - Sie erfahren, wie Sie mit erprobten Akquisestrategien neue Kunden gewinnen.
 - Sie erhalten die entsprechenden rhetorischen Strategien und Werkzeuge.
 - Sie lernen, den Erfolg zu kontrollieren und die Ergebnisse für Ihre weiteren Akquisestrategien zu verwerten.
 - Sie erfahren, wie Sie gewonnene Kunden an Ihr Unternehmen binden.
 - Sie erhöhen Ihre Verkaufserfolge durch bewusste Ausnutzung Ihrer Marktpositionierung.
 - Sie profitieren von hochwertigem Input der Trainer.
-
- viel Raum für Diskussion durch begrenzte Teilnehmerzahl.
 - Lösungsansätze auf Ihre individuellen Fragestellungen.
 - kompaktes Wissen zum Thema Unternehmenspositionierung.

Inhalte

Lassen Sie sich von den Referenten der Competence GbR in der gesamten Bandbreite dieses Themas schulen. Best Practice-Beispiele zeigen, welche Erfolge mit strategisch ausgefeilter Unternehmenspositionierung im Bereich Neukundengewinnung erzielbar sind, und geben konstruktive Anregungen, wie Sie Ihr Unternehmen wachstums- und zukunftsfähig machen.

Methode

Seminar mit Workshopcharakter: Kurze Vorträge, Praxisbeispiele, Gruppenarbeit, Plenumsdiskussion. Viel Raum für Diskussion von Teilnehmerfragen und Erfahrungsaustausch. Sie haben die Möglichkeit, Ihre Beispiele im Vorfeld der Veranstaltung einzureichen. Competence GbR wird diese (wenn gewünscht in anonymisierter Form) im Seminar bearbeiten.

Das Training lebt von der Bereitschaft der Teilnehmer, sich persönlich einzubringen.

Teilnehmerkreis/Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Inhaber oder Geschäftsführer mit Kundenverantwortung und an alle, die das Unternehmen erfolgreich beim Kunden vertreten wollen.