

JETZT DEN MARKT BEARBEITEN

BESTEHENDE UND NEUE KUNDEN ÜBERZEUGEN, UMSÄTZE ENTWICKELN ...

UNTER DEM EINFLUSS DER AKTUELLEN UND WELTWEITEN „CORONA SITUATION“ VERÄNDERT SICH DAS KAUF- UND ENTSCHEIDUNGSVERHALTEN VON KUNDEN UND PARTNERN IN ALLEN BEREICHEN UND DAS DURCHAUS NACHHALTIG.

DIES GILT FÜR DEN B2B BEREICH BEI DIENSTLEISTUNGEN, INVESTITIONS- UND VERBRAUCHSGÜTERN EBENSO WIE FÜR DAS KAUFVERHALTEN VON KONSUMENTEN IM B2C BEREICH.

MIT DEN BEGINNENDEN LOCKERUNGEN DER REISE- UND VERSAMMLUNGSBESCHRÄNKUNGEN ENTSTEHT EINE SEHR ERFOLGSKRITISCHE PHASE FÜR DIE MARKTBEARBEITUNG UND KUNDENGEWINNUNG.

FÜR UNTERNEHMEN IST ES NUN BESONDERS WICHTIG, DIE AKTIVE MARKTBEARBEITUNG IN ALLEN FACETTEN UND BEREICHEN ZU VERSTÄRKEN, NEUE IDEEN ZU ENTWICKELN UND DIE VERKAUFSTEAMS PROFESSIONELL AUF DIE KOMMENDEN AUFGABEN VORZUBEREITEN.

AKTUELLE ZIELE IN DER MARKTBEARBEITUNG:

-  INVESTITIONSBEREITSCHAFT BEI BESTEHENDEN KUNDEN PRÜFEN
-  AKTIVIERUNG DER BESTEHENDEN KUNDEN
-  GEZIELTE NEUKUNDENGEWINNUNG
-  ANPASSUNG DES DIENSTLEISTUNGSPORTFOLIOS BZW. DER PRODUKTLEISTUNG
-  ENTWICKLUNG VON ZAHLUNGS- BZW. FINANZIERUNGALTERNATIVEN
-  UMSETZUNG VON PROFESSIONELLEN VERTRIEBSKAMPAGNEN
-  ANALYSE DER VERÄNDERUNGEN IM KAUF- UND ENTSCHEIDUNGSVERHALTEN DER KUNDEN
-  BEOBACHTUNG VON UND REAKTION AUF MITBEWERBERAKTIVITÄTEN

WIR EMPFEHLEN ALLEN UNTERNEHMERINNEN GEMEINSAM MIT IHREN MITARBEITERINNEN AN DER FORMULIERUNG DER AKTIVITÄTEN ZUR MARKTBEARBEITUNG GEMEINSAM ZUARBEITEN.

EMPFOHLENE INSTRUMENTE AUS DEM BEREICH DER PROFESSIONELLEN VERKAUFSTECHNIK UND STRATEGISCHEN MARKTBEARBEITUNG:

-  ANPASSUNG BZW. NEUFORMULIERUNG VON VERTRIEBSPLÄNEN UND VERKAUFAUFTRÄGEN
-  PROFESSIONALISIERUNG DER AKQUISITIONSTECHNIK
-  SERIÖSE ABSCHLUSS-, VERHANDLUNGS- UND ENTSCHEIDUNGSTECHNIKEN ANWENDEN
-  REAKTIONEN AUF PAUSCHALE EINWÄNDE UND SCHEINARGUMENTE VORBEREITEN, ARGUMENTATIONSTECHNIK UND PREISPRÄSENTATION VERBESSERN
-  LEITMOTIVE DER KUNDEN UND ENTSCHEIDER RICHTIG IDENTIFIZIEREN
-  EFFIZIENTERE NUTZUNG VON KUNDENINFORMATIONEN UND CRM SYSTEMEN
-  PROFESSIONELLER EINSATZ VON VIDEOTECHNIK IM VERKAUF
-  FÜHRUNGSARBEIT (VERKAUFSLEITUNG) VERBESSERN

FÜR ALLE BEREICHE DER PROFESSIONELLEN MARKTBEARBEITUNG BIETEN WIR UNSEREN KUNDEN DIE RICHTIGEN LÖSUNGEN. WIR HABEN UNS SPEZIELL DARAUF VORBEREITET, SIE IN DIESER HERAUSFORDERNDEN SITUATION ZU BERATEN UND DIREKT BEI DER MARKTBEARBEITUNG ZU BEGLEITEN.

UNSERE LEISTUNGEN FÜR VERTRIEBSORGANISATIONEN UND HANDEL

-  BEGLEITUNG BEI DER FORMULIERUNG VON VERTRIEBSSTRATEGIEN UND KAMPAGNEN
-  TRAINING UND COACHING VON FÜHRUNGSKRÄFTEN
-  ENTWICKLUNG VON PASSENDEN VERKAUFSINSTRUMENTEN
-  TRAINING UND COACHING VON VERKAUFSTEAMS
-  DIREKTE BEGLEITUNG BEI DER UMSETZUNG AM MARKT (LIVE COACHING)
-  INTERIMS-VERKAUFSLEITUNG, INTERIMS-VERTRIEBSARBEIT