



Geschäftsentwicklung Ihrer Firma in den nächsten Jahren

Begleitung Ihres Teams und Weiterentwicklung Ihres Unternehmens in den Bereichen:
Marketing & Verkauf. Digitale Transformation. Wo wollen wir in 2-5 Jahren stehen?



Häufig sind die bestehenden Marketing- und Verkaufsstrukturen festgefahren. Man sieht kein Licht am Ende des Tunnels. Alle wollen ihr «Ding» durchziehen. Das Marketing will «A», der Verkauf «B» und das Management will unbedingt die eierlegende Wollmilchsau. Man denkt opportunistisch, aber nicht nachhaltig. Man klammert sich an Bestehendes und verweigert sich aus z.T. persönlichen Gründen den Veränderungen. Oftmals liegen die Lösungen für Probleme sehr nahe, man muss sie nur erkennen und erfolgreich umsetzen. Es ist immer wichtig zu wissen, was die Kunden heute und vor allem MORGEN wollen.

Im Fokus muss immer der Kunde stehen. Kundenorientierung und Nachhaltigkeit sind sehr wichtig. Diesen Fokus darf man NIEMALS vernachlässigen oder vergessen. Der Kunde bezahlt die Löhne aller Mitarbeitenden und er ist das höchste Gut eines erfolgreichen Unternehmens !

Aufgrund der intensiven Analyse sowie der Auswertung der Feedbacks Ihrer Mitarbeitenden sind wir in der Lage, brachliegende Potenziale oder auch festgefahrene Prozesse «aufzuweichen» und weiterzuentwickeln. Häufig braucht es nur eine positive Begleitung der Mitarbeitenden, um Ihr Unternehmen auf die nächste Stufe zu bringen. Aufgrund von persönlichen Gesprächen können wir sehr kundenspezifische Schulungen für das Management, den Verkauf, das Marketing sowie den Verkaufsdienst anbieten.

Teilnehmende	General Management, leitende Mitarbeitende im Verkaufsdienst oder Aussendienst, Geschäftsentwicklungsverantwortliche, Marketingverantwortliche, Stakeholders, Geschäftsführer und weitere wichtige Entscheidungsträger Ihres Unternehmens. Um einen optimalen, effektiven sowie effizienten Ablauf zu garantieren, empfehlen wir max. 3-5 Teilnehmende.
Methodik	Wir werten Ihre Feedbacks der vorangehenden Meetings/Schulungen professionell aus und lassen sie erfolgreich in das Business Development einfließen. Wir legen grossen Wert auf einen hohen Praxisbezug. Durch eine intensive Besprechung der bisherigen Erfahrungswerte werden wir in der Lage sein, die aktuelle Situation zu analysieren und erfolgreich die firmenspezifischen Alleinstellungsmerkmale umzusetzen. Ein strukturiertes Feedback zur aktuellen Situation und Vorschläge «wie weiter» gehören selbstverständlich dazu.
Inhalt	<ul style="list-style-type: none">➤ Auswertung der Analyse der aktuellen Situation (Analyse der Verkaufsqualitäten, Strategie, etc.)➤ Was machen wir gut und in welchen Bereichen haben wir noch Potenzial ?➤ Was macht die Konkurrenz gut oder besser als wir ?➤ Welche Marketing- und Verkaufsmittel sollen/müssen wir in Zukunft einsetzen ?➤ Was können wir machen, damit die Mitarbeitenden über die optimalen und notwendigen Marketing & Sales – Tools verfügen und zu 100% dahinter stehen ?➤ Haben wir die Möglichkeit, sofort und ohne grossen Aufwand den «Sales» zu optimieren ?➤ Sind wir eine «Me Too» -Firma oder führen wir das Geschäft als Leader an ?➤ Nimmt man uns als innovativ wahr ?➤ Wo haben wir im Bereich CRM noch Potential ?➤ Wie erfolgreich bearbeiten wir die Social Media Kanäle ?➤ Was muss Marketing&Verkauf in Zukunft liefern ?
Kosten	Individuelles Angebot auf Ihre Bedürfnisse abgestimmt