TechnologieContor

Kompaktseminar: Wo ist mein Kunde und warum kauft er (noch) nicht?

15.01.2013, von 17.30 h bis 19.30 h
TechnologieContor, Zeitzer Str. 94, Gera

Welche Kundengruppen haben den größten „Bedarf“, bei welchen gelingt es, „Begehren“ zu wecken. Wie glücken schneller Markteintritt und Expansion. Wie schaffe ich es, andere für mich verkaufen zu lassen? Regionale versus internationale Ausrichtung. Optimierung des Vertriebes.

Das Kompakt-Seminar betrachtet die typischen Probleme insbesondere von innovativen Unternehmen beim Markteintritt: Innovative Produkte bzw. Dienstleistungen mit ausgeprägtem Alleinstellungsmerkmal sollen erfolgreich in Wachstumsmärkten platziert werden, aber dem Unternehmen stehen geringe Marktkenntnisse, ein begrenztes Marketing- und Vertriebsbudget und geringe Vertriebskapazitäten zur Verfügung. Wie ist dennoch ein erfolgreicher Markteintritt möglich?

Themenauswahl

1. Welche Kunden wollen – welche können Sie erreichen?

- Welche Kundengruppen und Regionen stehen im Fokus – wer sind die richtigen Adressaten?
- Warum sind Sie besser als Ihr wichtigster Konkurrent?
- Was können Sie von diesem lernen?

2 . Begehren Wecken!

- Nutzen versus Begehren – was führt zum Kauf?
- Was ist Ihr wichtigstes Argument?
- Welche Konsequenzen hat dies für Ihr Marketing- und Vertriebskonzept?

3 . Wer verkauft für mich?

- Eigenvertrieb, (exklusiver) externer Vertriebspartner, strategischer Investor als Marktöffner?

4. Wo treffe ich meinen Kunden?

- Veranstaltungen, Netzwerke und Social Media effizient nutzen

5. Mein Vertrieb vertreibt zu wenig!

- Was kennzeichnet, wie und wann gewinnt und wie leitet man einen guten Vertriebsleiter
- Wie trennt man sich von einem schlechten Vertriebler?

Wer kann vom Seminar profitieren?

Geschäftsführer und Vertriebsmitarbeiter von Gründungsprojekten und Wachstumsunternehmen mit innovativen Produkten bzw. Dienstleistungen

Teilnahmegebühren

35,00 € zzgl. 6,65 € MwSt. inkl. Imbiss und Getränken

TechnologieContor

Dr. Merle Arnika Fuchs – alle Veranstaltungen bis auf 29.01.2013

Dr. Merle Fuchs ist Inhaberin des TechnologieContors, Gera, einem Beratungsspezialisten für wachstumsstarke Unternehmen. Dr. Fuchs führt regelmäßig Präsentationstrainings für Wissenschaftler, Gründer und Unternehmer durch und organisiert den Thüringer Elevator Pitch, eine international bekannte Veranstaltung für unternehmerische Kurzpräsentationen. Darüber hinaus berät sie Bundes- und Landesministerien, Behörden, Wirtschaftsförderorganisationen, Technologienetzwerke, Politiker und Investoren.

Inhouse-Angebote

Die vorgeschlagenen Themen, aber auch Workshops zur Mitarbeitermotivation, zur Strategieentwicklung oder zu gemeinsamen Zieldefinitionen können auch als Inhouse-Veranstaltungen angeboten werden – als halb- oder ganztägiger Workshop – oder als Prozess-Angebot über mehrere Termine hinweg.

Informationen und Anmeldung

Dr. Merle Fuchs
TechnologieContor
Zeitzer Str. 94
07552 Gera
Tel: 0365-8304600 oder 0171-4542042
www.technologiecontor.de
fuchs@technologiecontor.de