

Zur Verbesserung Ihrer Marketing- und Vertriebskompetenz sowie Teamentwicklung bieten wir individualisierte Schulungen, Workshops, Coachings und Incentives mit folgenden Themenschwerpunkten:

Professionelle Kundenkommunikation

- Bedarfsanalyse
- Klimafaktoren
- Der Gesprächsleitfaden – Optimaler Ablauf eines Vertriebsgespräches
- Einwandbehandlung
- Richtige Kontaktfrequenzen
- Verbindlichkeit
- Der professionelle Gesprächsabschluss

Mittelständisches Marketing im B2B

- WER? – Ansprache der richtigen Zielgruppe am richtigen Ort
- WAS? – Botschaften und Leitbild
- WIE? – Instrumente und Medien der effizienten Kommunikation

Neukunden gesucht

- Vertriebsaktionen
- Reference Selling
- Direktmailings
- Veranstaltungen/Messen
- Zielorientierte PR- und Medienarbeit
- Medienmix
- Cross-Selling
- Altkunden aktivieren

Der Marketing- und Vertriebsplan im Mittelstand

- Ziele der Vertriebsmitarbeiter
- Portfolioanalyse und -ausrichtung
- Potenzialfestlegung
- Optimaler Vertriebsprozess
- Kundenmanagementsystem
- Strukturierte Vertriebsmeetings
- Forecastplanung und -kontrolle
- Marketingmaßnahmen

Zielorientierte PR- und Medienarbeit

- Wo ist meine Zielgruppe? Welche Medien nutzt sie?
- Kontinuität in der PR – keine Eintagsfliegen
- Integratives Marketing
- Pressemitteilungen
- Referenzberichte
- Medienverteiler
- Nutzung von Internetportalen
- Kopplung von redaktionellen Beiträgen und Anzeigen
- Persönliche Beziehungen aufbauen

Regieplan für eine erfolgreiche Messe

- Konzepterstellung und Zielplanung
- Standplanung und -organisation
- Gästeeinladung und direkte Ansprache
- Effektive Zeitplanung
- Kommunikation – PR, Werbung, Messevorträge
- Vorbereitung/Schulung Standpersonal
- Nacharbeit: Vom Kontakt zum Auftrag

Reference Selling - Kunden kommunizieren positiv

- Chancen und Risiken
- Auswahl des Unternehmens
- Inhaltliche Tiefe
- Aufbau
- Gestaltung
- Kommunikation/Verteilung
- Vertriebliche Einordnung
- Referenzbesuche

Veranstaltungsplanung - Systematisches Vorgehen bei Workshops, Schulungen, Fachtagungen, Jubiläen

- Konzept und Zeitplan
- Emotionale/nutzenorientierte Botschaften
- Budget

- Referentenmanagement
- Mailing, Reminder, Telefonmarketing
- Vorträge
- Handout
- Pressemitteilung
- Feedback
- Nachbereitung

Die beeindruckende Präsentation

- Anforderungen
- Vorbereitung
- Aufbau
- Aufnahme-Typen – Medien
- Vortragsweise
- Begleitmaterial
- Erfolgsfaktoren
- Tipps und Tricks
- Nachbereitung

Direkte Kommunikation - Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance

- Effektive Vorbereitung auf Verkaufsgespräche
- Positives Auftreten
- Small Talk
- Fehlerquellen in der direkten Gesprächsführung
- Richtige Kundenansprache
- Verbale und nonverbale Steuerungsmittel
- Fragetechnik
- Einwand oder Vorwand
- Strategiegespräche

Interne Kommunikation - Baustein für den Erfolg

- Bedeutung/Chancen
- "Warum versteht man mich nicht?"
- Herausforderungen der direkten Kommunikation
- Geänderte Arbeitswelt
- Instrumente
- Aufgaben und Festlegungen
- Dokumentation und Verbindlichkeiten
- Gemeinsame Erstellung eines internen Kommunikationsleitfadens

Nicht die passenden Inhalte dabei? [Sprechen Sie uns an!](#) Gemeinsam erstellen wir Ihnen ein maßgeschneidertes Angebot für Ihren Weiterbildungsbedarf.

Erfahren Sie [hier](#) was andere Schulungsteilnehmer über uns sagen.