

S2: Kundengewinnung und Kundenbindung für KMU der Elektro- und Automatisierungstechnik

Themen:

Was ist Erfolg?

Das Erreichen von Zielen! Zu wichtigen Zielen im Unternehmen zählen die Umsatz- und Ertragsziele. Welche Kompetenzen sind nötig, um diese Ziele zu erreichen?

Wie sieht eine funktionierende Verkaufsmethodik aus, die in den modernen, gesättigten Märkten funktioniert? Welche Rolle spielen dabei zufriedene und motivierte Mitarbeiter?

Laut einer Studie des Gallup-Institutes sind der Verkauf (zu 64%) und Personalführung (zu 54%) die größten Herausforderungen im KMU. Deshalb bietet dieser Workshop die praxisgerechten Antworten zu folgenden Themen:

Herausforderung Hyperwettbewerb: Was bedeutet das für mein Unternehmen?

Kundengewinnung/Kundenbindung: Wie geht das?

Unternehmens-Wertesystem: Nutzen Argumentation, die beim Kunden ankommt.

Telefonakquise, aber richtig!

Erfolgreiche Personalführung mit DISC.

Zielgruppe:

Geschäftsführer, Vertriebs-, Marketing- und Produktmanager von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) der Elektro- und Automatisierungstechnik (Hardware, Software, Engineering, Dienstleister)

Dauer und Teilnehmerzahl:

1 Tag, maximal 8 Teilnehmer pro Kurs

Methodik und Lernerfolg:

Die Teilnehmer

- Verstehen die Gesetze eines gesättigt Absatzmarktes. Die traditionellen Absatz-Methoden funktionieren in dieser Marktumgebung nicht mehr richtig, neue Methoden müssen verwendet werden
- Sind in der Lage, abgestimmt auf ihre Produkte oder Dienstleistungen die Kunden erfolgreich anzusprechen
- Entwickeln ihre eigene Nutzen-Argumentation gemäß ihres Firmen-Wertesystems
- Erlernen in praktischen Rollenspielen die Einwandbehandlung und Ansprache am Telefon
- Verstehen die DISC-Methode zur Mitarbeiterführung und Teambildung.