

LIQUIDITÄTSPLANUNG
OFFICE MANAGEMENT
PROJEKTMANAGEMENT
VERTRIEBSERFOLG
WIE FINDE ICH DEN RICHTIGEN STEUERBERATER
KONTAKTVERWALTUNG

Basis Modul



Anmeldeschluss

05.04.2019 / 11.10.2019



Vertriebserfolg ist kein Zufall - Beharrlichkeit ist das Stichwort für Erfolg!

ZIELGRUPPE

Termine 2019

Di. 16.04.2019 / Do. 16.05.2019
Do. 24.10.2019 / Do 21.11.2019
Jeweils 15.00 – 20.00 Uhr

Ort

Zentrale Lage
Hamburg

Referenten

Nicole Stroot (Inhaberin NS_MC)
Stephan Langkawel (Inhaber Analyse,
Beratung & Vertrieb)

Teilnehmer

Max. 8 Personen

Teilnehmergebühr ¹

150,00 EUR p.P.

Im Preis enthalten

2 x 5 Stunden Workshop, 2 x Telefon-
coaching, Arbeitstools, Getränke während
des Workshops

Gerade in der Gründungs- und Aufbauphase eines Unternehmens gibt es viel zu tun. Es ist schwierig, alle Baustellen gleichzeitig im Blick zu haben und alle Rahmenbedingungen parallel organisatorisch sinnvoll umzusetzen. Unsere Workshopreihe „**Rosarote Brille, Gleitsichtgläser oder Kontaktlinsen ? – Der Richtige Blickwinkel für Ihre Unternehmensorganisation**“ richtet sich vorwiegend an Existenzgründer und Jungunternehmer aller Branchen, die gemeinsam mit Gleichgesinnten in einer kleinen Gruppe die eigene Organisation ganz praktisch in Angriff nehmen möchten und hierbei den Erfahrungsaustausch mit Anderen schätzen.

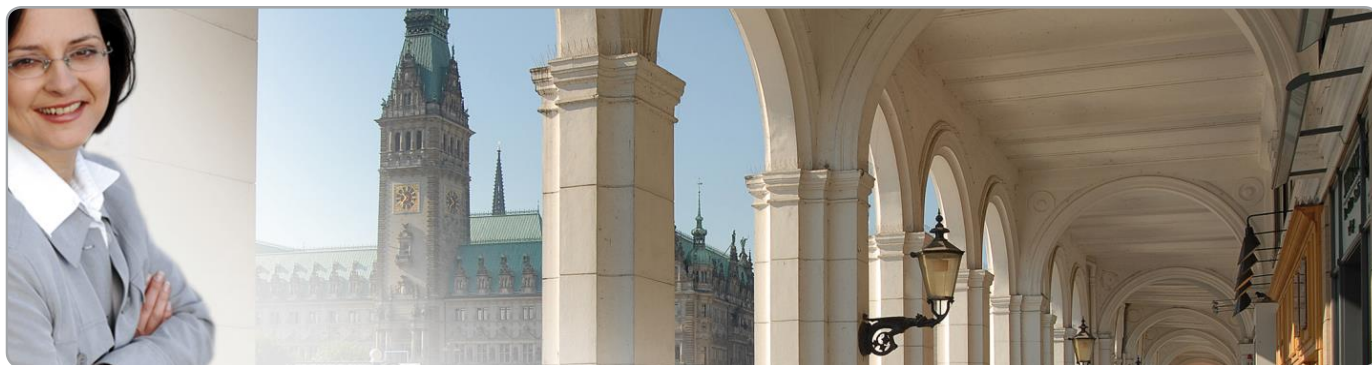
AUSGANGSSITUATION

Die Entscheidung für die Selbstständigkeit ist getroffen. Im Rahmen der Gründungsphase haben Sie bereits einen Businessplan erstellt, bei der Bank abgegeben und die Finanzierung geklärt. Sie sind mit Ihrem Unternehmen gestartet und befinden sich jetzt mitten im „neuen“ Leben. Nun gilt es Ihr Produkt und/oder auch Ihr Können an den Mann bzw. die Frau zu bringen. Vertrieb ist das A und O und ein dauerhafter Vertriebserfolg ist das Ergebnis einer guten, kontinuierlichen Vorbereitung und dauerhaft konsequenter Umsetzung.

ZIELSETZUNG

Wir geben Ihnen im Rahmen des Seminars das organisatorische Rüstzeug und entwickeln mit Ihnen gemeinsam eine konkrete Vertriebsmaßnahme, speziell für Ihr Unternehmen zur sofortigen Umsetzung. Profitieren Sie hierbei von unserer jahrelangen Vertriebserfahrung im Bereich Kundenakquise, Kundenbetreuung und Kundenbindung. Die Definition der zukünftigen Zielgruppe ist von großer Bedeutung, da diese das Fundament Ihres Vertriebserfolges bilden wird. Wie auch bei der Erarbeitung eines Businessplans ist es für den Vertriebserfolg unbedingt erforderlich vorab eine Planung zu erstellen, die konsequent durchgeführt und anschließend nachgehalten wird. Das erfordert ein hohes Maß an Disziplin und bereitet bereits nach den ersten kleinen Erfolgen riesige Freude und Motivation!

¹Die Behörde für Wirtschaft, Verkehr und Innovation der Freien und Hansestadt Hamburg hat zusammen mit der hei ein spezielles Weiterbildungsprogramm für Existenzgründer/innen aufgelegt. Sie haben die Möglichkeit, sich zu allen wichtigen Themen der Selbstständigkeit vorzubereiten. Der Clou: Die Freie und Hansestadt Hamburg unterstützt Sie als Hamburger Existenzgründer/in mit einem Zuschuss in Höhe von 500 EUR. 2,0 Werteschecks im Wert von jeweils 50 EUR können bei uns als Seminaranbietern des Coachingprogramms für diesen Workshop eingelöst werden. Zu beziehen ist das Coachingprogramm über HEI, den Antrag können Sie hier abrufen: https://www.hei-hamburg.de/wp-content/uploads/hei_SHeft-Form19-S.pdf



VORGEHENSWEISE

Teil 1: Im ersten Teil des Workshops werden wir Ihnen unterschiedliche Vertriebsansätze vorstellen und aufzeigen, welche Ansätze kombinierbar sind. Wir möchten von Ihnen wissen, was das Wort Vertrieb für Sie ganz persönlich bedeutet und grenzen den Vertrieb zum Marketing ab. Wir schauen uns gemeinsam am Beispiel einer Musterfirma an, welche Rolle die Definition der Zielgruppe darstellt. Dann wird es praktisch: Auf Basis einer entsprechenden Arbeitsvorlage erarbeiten Sie Ihre individuellen Zielgruppen im Rahmen einer Gruppenarbeit. Nach einer Pause sprechen wir über die Bedeutung der Nutzenargumentation. Deutlich wird diese insbesondere am Beispiel unserer Musterfirma. Anschließend haben Sie Gelegenheit, Ihre erarbeitete Zielgruppendefinition vorzustellen. Gemeinsam sammeln wir weitere Ideen und erstellen für eine Ihrer Zielgruppe exemplarisch die passende Nutzenargumentation.

Die Definition der Zielgruppen und des Nutzens ist Voraussetzung dafür, die Maßnahmen definieren zu können, deren praktische Umsetzung der Meilenstein auf dem Weg zu Erfolg sein werden. Welche Vertriebsmaßnahme für Ihr Produkt die richtige sein könnte, entscheiden Sie. Beim entwickeln entsprechender Ideen helfen nicht nur wir Ihnen, sondern die ganze Gruppe im Rahmen eines Brainstormings. Vertriebs Erfolg kann nur durch Einsatz erreicht werden: Ihr Einsatz ist in den nächsten Wochen erforderlich. Wir stimmen ab, wie Sie die nächsten Wochen bis zu unserem Wiedersehen zum 2. Seminarteil nutzen können, um Ihre Vertriebsplanung effektiv voranzutreiben.

Telefoncoaching: Rechtzeitig vor dem 2. Seminarteil setzen wir uns mit Ihnen telefonisch in Kontakt. Wir nutzen das Telefonat dafür, Ihre aktuellen Ideen und Ausarbeitungen zu besprechen und legen

gemeinsam die Prioritäten für den 2. Seminarteil fest.

Teil 2: Im ersten Seminarteil haben wir die theoretischen Grundlagen für Ihren zukünftigen Vertrieb erarbeitet – die schönste Grundlage nützt aber nichts, wenn Sie nicht ins Handeln kommen. Hier steckt der Teufel häufig im Details. Im zweiten Seminarteil möchten wir mit Ihnen die konkrete Umsetzung von 2 exemplarischen Vertriebsmaßnahmen mit planen. Dabei geben wir Ihnen Tipps & Tricks an die Hand die helfen, die eigene Motivation bei der Durchführung hoch zu halten und erforderliche Aufgabenstellungen konsequent abzuarbeiten.

Nach der Kundengewinnung folgt die Kundenbindung! Verbringt sich hier hinter etwa das berühmte Türklingsgeschäft? Oder gibt es andere Wege einen Kunden an mich zu binden, die meiner Persönlichkeit entspricht und mir Freude bereitet? Was kann getan werden, um den Kontakt nicht aus den Augen zu verlieren? Hier kommt die Beharrlichkeit ins Spiel mit der Sie Umsatz generieren können. Zum Abschluss fassen wir gemeinsam zusammen, wie Sie individuell agieren können, damit Ihrem Erfolg nichts im Wege steht und Sie zufriedene, treue Kunden haben und sich weiter vernetzen, um neue Kontakte zu knüpfen.

Basis Modul



Anmeldeschluss

05.04.2019 / 11.10.2019

ANMELDUNG ZUM BASIS MODUL „VERTRIEBSERFOLG“

() Ja, ich melde mich hiermit verbindlich an für die Teilnahme an dem o.g. Workshop am () 16.04 / 16.05.2019 () 24.10 / 21.11.2019

Anrede / Vorname / Name _____ Firma _____
 Strasse _____ PLZ / Ort _____
 Tel. _____ eMail _____

Ich bin Inhaber des hei Scheckheftes und bitte um Verrechnung von 2,0 Gutscheinen im Wert von jeweils 50 EUR. Die Gutscheine werden von mir kurzfristig per Post an NSMC versendet. Anschließend erhalte ich eine Anmeldebestätigung.

Ich bin kein Inhaber des hei Scheckheftes.

Mit meiner Unterschrift bestätige ich folgende Teilnahmebedingungen zur Kenntnis genommen zu haben und zu akzeptieren: Zahlungsbedingungen: Zusammen mit der Anmeldebestätigung erhalten Sie eine Rechnung in Höhe von 150.00 EUR die sofort zur Zahlung fällig wird. Die Kursgebühren sind nach § 4 Nr. 21 a) Doppelbuchstabe bb UStG von der Umsatzsteuer befreit. Eventuell vorgelegte hei Scheckheftgutscheine werden verrechnet. Der Zugang zur Veranstaltung kann nur bei vollständigem Zahlungseingang gewährt werden. Stornobedingungen: Für Stornierungen der Teilnahme bis vier Wochen vor dem Veranstaltungstermin werden 80% und bei Stornierungen bis zwei Wochen vor dem Veranstaltungstermin 50% der bereits entrichteten Teilnehmergebühr erstattet. Für spätere Stornierungen, sowie im Fall des Nichterscheinens, erfolgt keine Erstattung. Die Benennung eines Ersatzteilnehmers ist jederzeit möglich. Stornierungen richten Sie bitte schriftlich an Nicole Stroot Management & Consulting – Ulzburger Str. 80b, 22850 Norderstedt oder per Mail an info@ns-mc.de. Absage der Veranstaltung durch NS MC: Kleine Gruppen sind für uns kein Grund eine Veranstaltung abzusagen, sondern eher die noch bessere Gelegenheit, mit den Teilnehmern in einen intensiven Dialog zu treten. Datenschutz: Unsere aktuelle Hinweise zum Datenschutz entnehmen Sie bitte unserer Website (www.ns-mc.de).

Datum / Unterschrift _____