

Komponente:

Die Vertriebsstrategie

Dein Weg zum Erfolg

www.komponentenportal.de

Das Produkt ist klasse – aber wie mache ich es bekannt und erfolgreich? Welche Absatzkanäle sind die richtigen? Und wie setze ich die Vertriebsstrategie erfolgreich um? Drei essenzielle Fragen, auf die ich gemeinsam mit dir in einer intensiven Coaching-Stunde die ersten, wichtigsten Antworten finde. Das Ergebnis des Turbo-Coachings ist eine solide Basis für dein Vertriebskonzept inklusive Umsetzungsplan.

Dabei profitierst du von einem Experten mit über 20 Jahren Marketing- und Vertriebspraxis in unterschiedlichen Firmen und sechs Jahren Coaching- und Trainertätigkeit, der auch selbst als Unternehmer tätig ist.

Leistungsumfang

- Definition der Zielgruppe bzw. des optimalen Kunden
- Prüfung, Bewertung und Auswahl von Vertriebskanälen
- Entwicklung der grundlegenden Struktur und Inhalte einer prof. Vertriebsstrategie
- Definition konkreter Maßnahmen zur weiteren Ausarbeitung und Fertigstellung des Vertriebskonzeptes

So funktioniert das Coaching

1. Vorbereitung des Coachings:

- Du beantwortest unseren Fragekatalog zur schriftlichen Klärung deiner Ausgangssituation.
- Den ausgefüllten Fragekatalog sendest du 7 bis 10 Tage vor dem Erstgespräch zurück.

2. Beratungstermin via Telefon oder Skype zu diesen Themen (1 Stunde):

- Zielformulierung für das Coaching
- Du stellst kurz deine Geschäftsidee vor
- Wir klären eventuell offene Punkte oder Unklarheiten in deinen schriftlichen Angaben
- Wir präzisieren deinen Zielgruppen und definieren sinnvolle Vertriebsaktivitäten
- Wir legen die nächsten Maßnahmen fest
- Du erhältst grundlegende Tipps zur operativen Herangehensweise

Tipp: Aufwendungen für die eigene Berufsausbildung können laut Einkommenssteuergesetz §10, Absatz 1.7 bis max. 6.000 Euro p.a. als Sonderausgaben geltend gemacht werden.