

Wo ist mein Kunde und warum kauft er (noch) nicht? – Kompaktworkshop



28.02.2012 17.00 bis 20.00 h, BioCity Leipzig, Deutscher Platz 5a

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 mit dem **Unternehmenscoach Dr. Merle Fuchs** 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?

Die Referentin nutzt sowohl Einzelbeispiele als Erfolgs- und Misserfolgsbeispiele aus dem Unternehmensalltag und rundet den Workshop durch Ergebnisse aus ihrer langjährigen Beratung von mehr als 300 innovativen Gründungsprojekten und technologieorientierten Wachstumsunternehmen sowie aus ihren eigenen Unternehmensbeteiligungen ab.

Warnsignale helfen, bei Ihnen und bei Ihren Partnern **frühzeitig Risiken** zu **erkennen** und **Lösungsstrategien** zu **entwickeln**.

Bei diesem **Kompaktseminar** steht die **Diskussion mit der konkreten Unternehmenssituation der Teilnehmer im Vordergrund**.

Die Trainerin: Dr. Merle Arnika Fuchs

Inhaberin des TechnologieContors, Gera, einem Beratungsspezialisten für innovative Start Ups und Wachstumsunternehmen. Umfangreiche Erfahrung aus der Betreuung von mehr als 300 innovativen Wachstumsunternehmen und sechs Mitgründungen im Bereich Finanzierung, Markteintritt und Expansion sowie Business Development.



Zielgruppen

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

Seminar-Inhalte

1. Welche Kunden wollen – welche können Sie erreichen?

- Welche Kundengruppen und Regionen stehen in Ihrem Fokus – sind dies 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 man einen guten Vertriebsleiter?
- Wie leitet man einen guten Vertriebsleiter?
- Wie trennt man sich von einem schlechten Vertriebler?

6. Diskussion von Einzelfragen der Teilnehmer

Lernziele

- Erfolgs- und Misserfolgskriterien bei der Kundengewinnung
- Erfolgskontrolle im Vertrieb
- Problemanalyse, Identifizierung von Optimierungsansätzen, Vertriebs- und Umsetzungsplanung
- Erfahrungsaustausch der Teilnehmer

Teilnahmegebühren

35,00 € zzgl. 19 % MwSt. inkl. Imbiss und Getränke

Verbindliche Anmeldung

fuchs@technologiecontor.de oder unter TechnologieContor, Zeitzer Str. 94, 07552 Gera, Tel.0171-4542042,

Veranstaltungsort



Die BIO CITY in Leipzig ist eines der modernsten Zentren für Biotechnologie und Biomedizin Deutschlands. Insbesondere Start-ups und jungen Unternehmen finden im Innovations-Inkubator individuelle Labor- und Büroflächen mit modernster Ausstattung.

Auf insgesamt 20.000 Quadratmetern Fläche leben, forschen und arbeiten seit dem Frühjahr 2003 Unternehmen gemeinsam mit sechs biotechnologisch ausgerichteten Professuren und außeruniversitären Einrichtungen.

Anfahrtsbeschreibung: <http://www.bio-city-leipzig.de/kontakt/standort>

Weitere Veranstaltungen unter www.technologiecontor.de