

**Wo ist mein Kunde und warum kauft er (noch) nicht? – Kompaktworkshop 22.11.2012 17.00 bis 20.00 h TechnologieContor, Zeitzer Str. 94, Gera**

---

**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 jungen, **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 250 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**.. Daher ist die Teilnehmerzahl begrenzt auf 5 Personen.

In der Pause besteht bei einem kleinen Imbiss ausführliche Gelegenheit zum Austausch.

**Die Trainerin: Dr. Merle Arnika Fuchs**

Umfangreiche Erfahrung aus der Betreuung von mehr als 250 innovativen Wachstumsunternehmen und sechs Mitgründungen im Bereich Finanzierung, Markteintritt und -ausbau 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 Adressanten?
- 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

## Teilnahmegebühren

95,00 € zzgl. 19 % MwSt. inkl. Imbiss und Getränken, Begrenzung auf 5 Teilnehmer.

## Anmeldung

Verbindliche Anmeldung unter

<https://www.xing.com/app/message?op=show;id=295138;box=EVENT;fuchs@technologiecontor.de>  
oder unter

TechnologieContor, Zeitzer Str. 94, 07552 Gera, Tel.0171-4542042,

**Weitere Veranstaltungen unter [www.technologiecontor.de](http://www.technologiecontor.de)**