

Verkaufskonzepte für mittelständische Unternehmen

Viele mittelständische Unternehmen sind in ihrer Struktur eher technisch als kaufmännisch orientiert. Dabei bleiben verkäuferische und werbliche Aktivitäten oft auf der Strecke. Das auszugleichen ist das Ziel dieses Seminars.

Dazu werden die Grundlagen des aktiven Verkaufens von erklärungsbedürftigen Produkten und Dienstleistungen vermittelt. Zusammen mit den Teilnehmern werden Konzepte entwickelt, wie Unternehmen eigene Erfahrung und eigenes Wissen in Kunden und Umsatz umwandeln können.

Inhalt:

- **Mein Verkaufsziel – Die Unverwechselbarkeit meines Angebotes**
- **Mein Zielmarkt – In welcher Region/Branche liegt mein Schwerpunkt**
- **Werbung – Marketing für neue Kundenkontakte**
- **Verkauf – Aus Kontakten Kunden machen**
- **Kundenpflege – Meine bestehenden Kunden, mein wichtigstes Kapital**

Teilnehmer: Inhaber und Mitarbeiter von mittelständischen Unternehmen

Dozent/Trainer: Der Dozent, Helmut König verfügt über langjährige Marketing- und Vertriebserfahrung bei erklärungsbedürftigen Produkten. Er arbeitet in der Vertriebs- und Organisationsberatung für mittelständische Industrie- und Handwerksbetriebe.

Seminardauer: 1 Tag

Das Seminar steht auch in speziellen Unternehmensvarianten z. B. für bestehende oder neu gegründete **Unternehmen** zur Verfügung. Zusätzlich werden Markt- oder Absatzvarianten wie Zielgruppe **50plus**, **Markt der energetischen Sanierung** oder **Weiterbildungsmarkt** angeboten.

Verkaufskonzepte sind aber nicht nur hilfreich bei Produkten oder Dienstleistungen, sondern auch in einer beliebigen Organisation, um neue Projekte oder Ideen im Unternehmen zu „verkaufen“. Dafür wurde das Seminar „**Mein Kollege, mein Kunde**“ entwickelt.

Eine ganz andere Möglichkeit, einen neuen Arbeitsplatz zu finden, zeigt das Seminar **Traumjobs**. Ein Verkaufskonzept einzusetzen, um für sich selbst den idealen Job zu finden, eröffnet neue Möglichkeiten der Arbeitsplatzsuche.