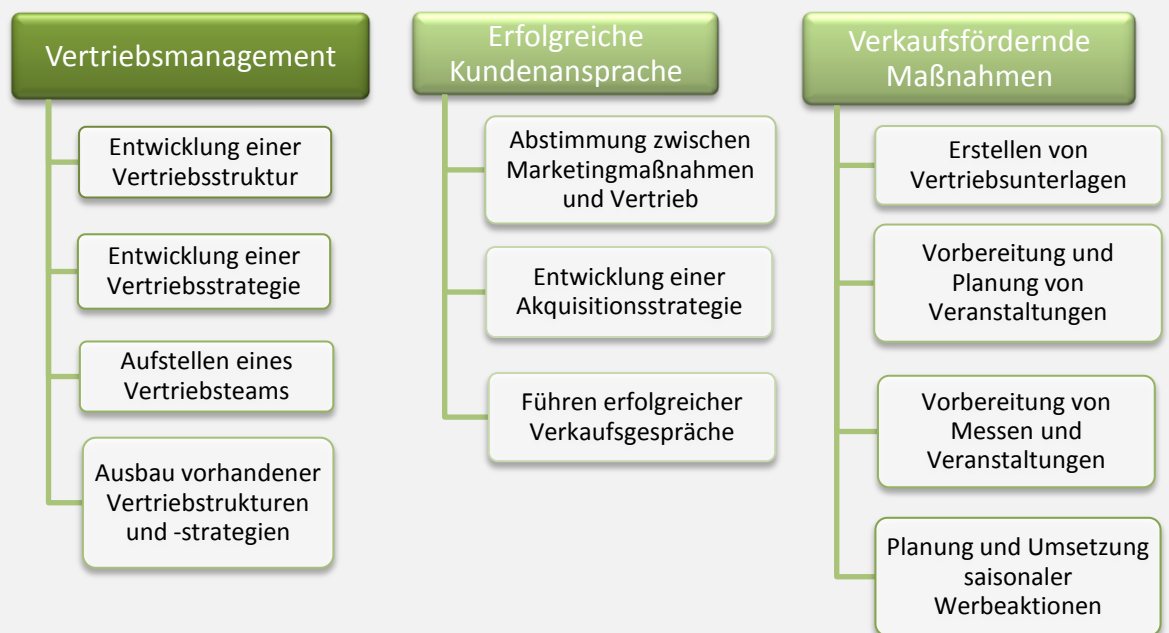


Beratungsangebot

Vertrieb

Vertrieb! Oder besser: „Wie spreche ich meine Kunden richtig an? Wie führe ich ein erfolgreiches Verkaufsgespräch? Welche Vertriebsstruktur passt zu meinem Unternehmen? Fragen, deren Antworten überlebenswichtig für den Erfolg Ihrer Firma sind. Wir beraten und unterstützen Sie beim Auf- und Ausbau einer für Sie passenden Vertriebsstruktur. Zusammen mit Ihnen entwickeln wir die passende Strategie für Ihre Firma. Die Auswahl des richtigen Vertriebspersonals ist entscheidend für einen funktionierenden Vertrieb. Wir zeigen Ihnen, wie es geht. Sie wollen Ihre vorhandenen Vertriebsstrukturen verändern? Wir beraten und unterstützen Sie auf Ihrem Weg.

Die Beratungsfelder



Klären Sie gemeinsam mit uns grundlegende Fragen für einen erfolgreichen Vertrieb.

- Welcher Vertriebsweg passt zu mir und meinem Produkt oder meiner Dienstleistung?
- Wo finde ich meine Kunden?
- Wie spreche ich meine Kunden erfolgreich an?
- Wie führe ich ein erfolgreiches Verkaufsgespräch?

Marketing

Marketing für die eigene Firma zu gestalten ist mehr als „nur“ eine Werbeanzeige zu kreieren. Die richtige Preisgestaltung, der Auftritt nach außen, die Bekanntmachung und Vermarktung des Produktes oder Ihrer Dienstleistung sind nur einige der wichtigen Punkte, welche in die Überlegungen für ein funktionierendes Marketingkonzept einfließen sollten. Corporate Design, Corporate Identity, Produkt- und Imagewerbung, Public Relations... Was davon ist eigentlich wichtig für Ihr Unternehmen? Wir helfen Ihnen, ein stimmiges, auf Sie zugeschnittenes Marketingkonzept zu entwickeln und unterstützen Sie bei der Umsetzung. Egal, ob Sie ein neues Marketingkonzept erstellen oder nur einzelne Segmente umgestalten wollen.

Die Beratungsfelder



Weitere strategische Beratungsfelder:

- Entwicklung von Kundenbindungsprogrammen
- Email-Marketing/ Gestaltung von Newslettern
- Planung und Hilfe bei der Organisation saisonaler Aktionen oder „Tag der offenen Tür“

Weitere operative Beratungsfelder:

- Gestaltung von Visitenkarten, Flyern, Unternehmensbroschüren sowie anderer Werbematerialien

Internet

Ihre eigene Internetseite ist meist der erste und schnellste Weg um zukünftige Kunden über Produkte, Dienstleistungen und das Unternehmen zu informieren. Doch, wodurch unterscheidet sich eine gute Homepage von einer vielbesuchten Internetseite? Wie viel Inhalt braucht eine Seite, um ausreichend zu informieren? Wir beraten und unterstützen Sie bei der Erstellung der eigenen Firmenpräsenz im Internet – technisch, inhaltlich sowie graphisch.

Die Beratungsfelder

- Entwicklung eines strukturierten Aufbaus der Internetseite
- graphische Gestaltung der Internetseite – Entwicklung eines auf Logo und Firmenfarben abgestimmtes Layout
- Entwicklung des Contents – Unterstützung beim Verfassen von werbewirksamen Texten
- Abstimmung der Inhalte auf Suchmaschinenmarketing (SEM)
- Optimierung der Seite für die Suchmaschinen (SEO)

Schulungsthemen

Vertrieb

- Vermittlung von Grundlagen des Verkaufs
- Kundenansprache
- Vorwand- und Einwandbehandlung
- Empfehlungsmarketing
- Beschwerdemanagement

Marketing

- Vermittlung von Marketinggrundlagen
*Marketing-Mix – Produktpolitik, Kommunikationspolitik,
Preispolitik, Distributionspolitik*
- Planung und Umsetzung von Marketingstrategien
- Marketingbudgetplanung
- Durchführung von Werbeerfolgskontrollen
- Konsumentenverhalten
- Marktforschung
- Handelsmarketing

BWL allgemein

- Handelsbetriebslehre
- Personalwesen
- Unternehmensführung

Sprechen Sie uns an! Wir beraten Sie gerne.

agentur vmi – Agentur für Vertrieb, Marketing und Internet

Constanze Trojahn, Inhaberin

mobil 0172-3509889

email constanze.trojahn@gmx.de