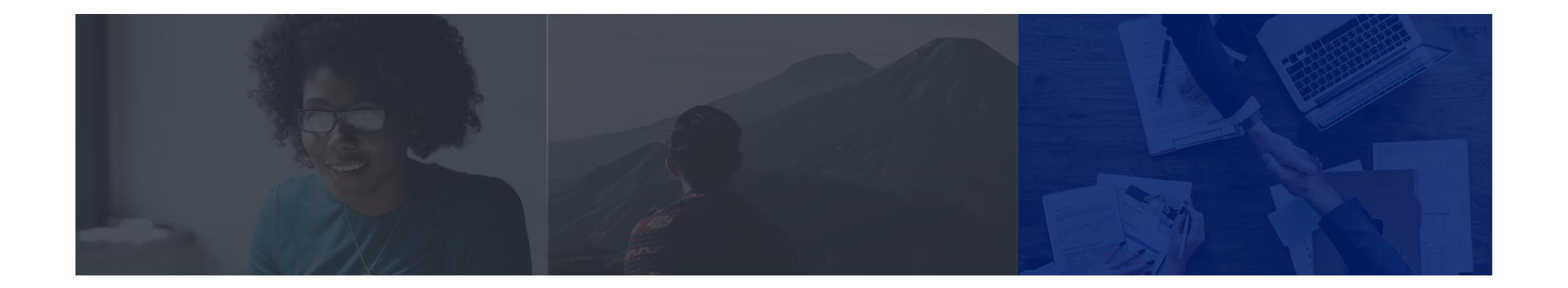




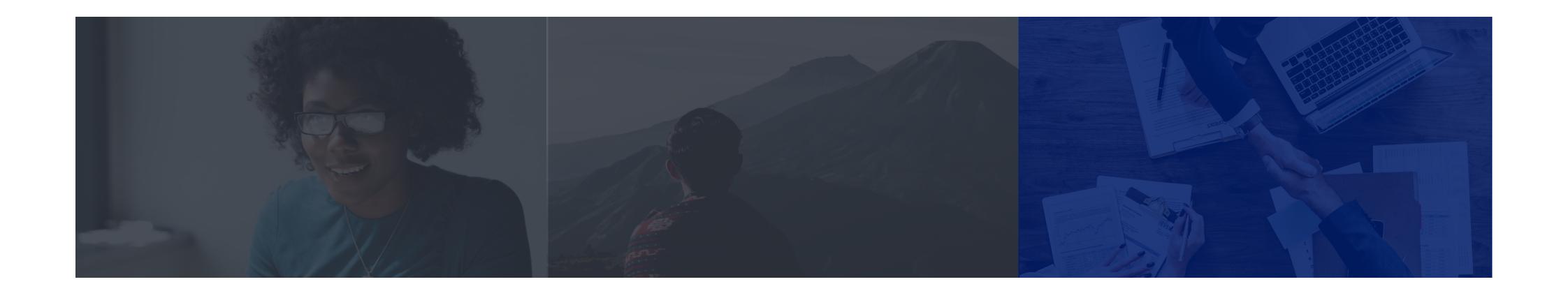
Sales-Modul für Gründer, Einzelunternehmer und KMU's zur strukturierten Kundengewinnung

Wie man die richtigen Kunden mit der richtigen Botschaft anzieht und langfristig für sein Unternehmen gewinnt.



GRÜNDER, EINZEL-UNTERNEHMER UND KMU'S STELLEN SICH FOLGENDE FRAGEN ...

- Ist mein Unternehmen schon soweit, dass ich Neukunden akquirieren kann?
- Mein Unternehmen ist kurz davor zu skalieren ... Was soll ich bei der Vertriebsplanung beachten?
- Wie gewinne ich Kunden und binde sie langfristig ans Unternehmen?
- Was soll ich genau bei Marketing & Vertrieb beachten, um auch den richtigen Kunden zu gewinnen?
- Wie sieht eigentlich ein professioneller Prozess von der Kundengewinnung bis hin zum Kick-Off Workshop aus?



DIE ANTWORT ...

Ein Sales-Modul Für Gründer, Einzelunternehmer und KMU's Zur Strukturierten Kundengewinnung.

- Ist mein Unternehmen schon soweit, dass ich Neukunden akquirieren kann?
- Mein Unternehmen ist kurz davor zu skalieren ... Was soll ich bei der Vertriebsplanung beachten?
- Wie gewinne ich Kunden und binde sie langfristig ans Unternehmen?
- Was soll ich genau bei Marketing & Vertrieb beachten, um auch den richtigen Kunden zu gewinnen?
- Wie sieht eigentlich ein professioneller Prozess von der Kundengewinnung bis hin zum Kick-Off Workshop aus?

Sales-Modul Fokus: Kundengewinnung

VERTRIEBSSTRATEGIE / -POLITIK

VERTRIEBSSTEUERUNG / -CONTROLLING

KUNDEN-GEWINNUNG KUNDEN-BETREUUNG KUNDEN-OPTIMIERUNG VERTRIEBS-FÜHRUNG

KUNDEN-ENTLASSUNG

VERTRIEBSADMINISTRATION / -SERVICES

DIE 8 TEILFUNKTIONEN DES VERTRIEBSMANAGEMENTS

Das Personalmanagement besteht aus 8 verschiedenen Teilfunktionen. Zwar spielen diese im gesamten Unternehmen eine wichtige Rolle, aber für Startups, Scaleups und KMU's in der frühen Phase oder auch in der Phase der Skalierung, liegt der größte Bedarf in der **Personalgewinnung**. Startups, Scaleups und KMU's möchten wissen, wie man auf einer strukturierten und professionellen Weise Mitarbeiter gewinnt und erfolgreich integriert. Um diese Klarheit zu schaffen wurde dieses HR-Modul speziell für Startups, Scaleups und wachsende KMU's entwickelt.

Die 5 Phasen Der Kundengewinnung

1. STRATEGIE

2. BRANDING

3. ATTRACTION

4. CONVERSION

5. PROMOTION

VERTRIEBSSTRATEGIE

Hier erfahren wir, wie man sich auf die Kundengewinnung vorbereitet, um zukünftige Probleme wird, um den Vertrieb Leads für sein zu vermeiden.

BRAND-POSITIONIERUNG

Hier lernen wir, wie man als attraktiver Experte am Markt wahrgenommen zu vereinfachen.

ATTRAKTIVES MARKETING

Hier erfahren wir welche Kanäle fürs Marketing sinnvoll sind und wie man Angebot anzieht.

SALES CONVERSION

Hier lernen wir die verschiedenen Werkzeuge kennen, um die richtigen Leads in Kunden umzuwandeln.

KUNDE ZU PROMOTER

Hier erfahren wir, wie wir die neuen Kunden zu Top-Empfehlungsgebern umwandeln und uns Promoten.

Modul 1: Grundlagen zu Business Growth

- Ziel von Business Growth
- Teilfunktionen von Business Growth
- Für wen Business Growth geeignet ist
- Die 4 Stufen zum Unternehmenserfolg
- Die 5 Phasen der Kundengewinnung



- Übergreifendes Verständnis für die Thematik Business Growth.
- Verbesserte Kenntnisse für das Treffen wichtiger Entscheidungen.
- Spezielle Sales-Thematiken lassen sich in anderen Modulen einfacher zuordnen.

Modul 2: Lifestyle Design - Vision, Mission und Lifestyle-Bedingungen

- Entwicklung einer wahrhaftigen Vision
- Entwicklung eines individuellen Mission-Statements
- Entwicklung eines Markenversprechens
- Definition wichtiger Ziele die man erreichen will
- Richtige Beziehungen zum Erfolg definieren



- Übergreifendes Verständnis für die Thematik Business Growth.
- Verbesserte Kenntnisse für das Treffen wichtiger Entscheidungen.
- Spezielle Sales-Thematiken lassen sich in anderen Modulen einfacher zuordnen.

Modul 3: Lifestyle Design - Planung wichtiger Ziele und Projekte

- Die 3-Hüte der Produktivität
- Management: Jahres-, Quartals- und Monatsplanung
- Management: Meilensteinplanung
- Management: Rollen- und Projektdefinierung
- Management: Definierung wichtiger Aufgaben



- Übergreifendes Verständnis für die Thematik Business Growth.
- Verbesserte Kenntnisse für das Treffen wichtiger Entscheidungen.
- Spezielle Sales-Thematiken lassen sich in anderen Modulen einfacher zuordnen.

Modul 4: Lifestyle Design - Selbstmanagement

- Die 3-Hüte der Produktivität
- Wichtige Aufgaben eines Managers
- Prioritäten-Setzung: Eisenhower-Matrix, Pareto-Prinzip, Kritische Entscheidungen treffen
- Führung eines effektiven Management-Buches
- Gestaltung der idealen Arbeitswoche



- Übergreifendes Verständnis für die Thematik Business Growth.
- Verbesserte Kenntnisse für das Treffen wichtiger Entscheidungen.
- Spezielle Sales-Thematiken lassen sich in anderen Modulen einfacher zuordnen.

Modul 5: Lifestyle Design - Produktivität Maximieren

- Die 3-Hüte der Produktivität
- Grundlagen zur Produktivität
- Maßnahmen um den Fokus zu steigern
- Maßnahmen um Ablenkung zu reduzieren
- Umgang mit der Komfort-Zone



- Übergreifendes Verständnis für die Thematik Business Growth.
- Verbesserte Kenntnisse für das Treffen wichtiger Entscheidungen.
- Spezielle Sales-Thematiken lassen sich in anderen Modulen einfacher zuordnen.

Modul 6: Traumkäufer-Profil

- Grundalgen zum Traumkäufer
- Gestaltung eines Traumkäufer Profils
- Maßnahmen zur Ortung des Traumkäufers
- Definition der Rollen des Traumkäufers
- Traumkäufer Wünschen und Schmerzen
- 3-Strategien um den Traumkäufer auf tiefster Ebene zu verstehen
- Tools zur Traumkäufer Profil Erstellung



- Übergreifendes Verständnis für die Thematik Business Growth.
- Verbesserte Kenntnisse für das Treffen wichtiger Entscheidungen.
- Spezielle Sales-Thematiken lassen sich in anderen Modulen einfacher zuordnen.

Modul 7: Traumkäufer-Profil Testen

- Mit potentiellen Traumkäufern in Kontakt treten
- Customer-Discovery Prozess
- Target-Listen fürs Discovery-Interview aufstellen
- Vorbereitung auf das Customer-Discovery Interview
- Interviewpraxis inkl. Discovery-Leitfaden
- Interview Nachbereitung und Daten-Auswertung
- Vorab-Tests zur Customer-Validation
- Praxisorientierte Handlungsschritte



- Übergreifendes Verständnis für die Thematik Business Growth.
- Verbesserte Kenntnisse für das Treffen wichtiger Entscheidungen.
- Spezielle Sales-Thematiken lassen sich in anderen Modulen einfacher zuordnen.

Modul 8: Unwiderstehliche Angebot - Alleinstellungsmerkmal

- Bedeutung eines Alleinstellungsmerkmal
- Grundlagen zum Alleinstellungsmerkmal
- Identifizierung der Kernbotschaft
- Entwicklung eines Wertversprechens
- 30 Sekunden One-Line Pitch
- Praxisorientierte Handlungsschritte



- Zielgerichtete Vermittlung der Kernbotschaft seines Unternehmens.
- One-Line Pitch lässt sich sehr leicht in Marketing-Aktivitäten integrieren.
- Mehr Klarheit für sein Business Model Canvas und Value-Proposition Design.

Modul 9: Unwiderstehliche Angebot - Erfolgsmechanismus

- Bedeutung vom Erfolgsmechanismus im Business
- Grundlagen zum Erfolgsmechanisums
- Definierung seines eigenen Lieferprozesses
- Namensfindung für seinen Erfolgsmechanismus
- Definition und Segmentierung seiner Lieferpakete
- Praxisorientierte Handlungsschritte



- Kommunikation seines Geschäfts an komplexen und anspruchsvollen Käufern.
- Erfolgsmechanismus lässt sich sehr leicht in Marketing-Aktivitäten integrieren.
- Mehr Klarheit über sein eigenes Produkt, Dienstleistung und/oder Software.

Modul 10: Unwiderstehliche Angebot - Markttrend Orientierung

- Bedeutung von Markt-Trend-Orientierten Angeboten
- Grundlagen zu Markt-Trend-Orientierten Angeboten
- 5-Stufen der Markt-Trend-Orientierung
- Praktische Strategien zur Umsetzung



- Zielgerichtete Kommunikation seines Angebots je nach Markt-Trend Sättigung.
- Zielgruppe fühlt sich direkt angesprochen und mehr Leads lassen sich generieren.
- Mehr Klarheit über die aktuelle Marktlage und seines Angebots.

Modul 11: Unwiderstehliche Angebot - Emotionale Trigger

- Bedeutung von Emotionalen Trigger im Angebot
- Grundlagen zu emotionalen Triggern
- Schritt-Für-Schritt Prozess zur Erstellung einer emotionalen Trigger Liste, die die Zielgruppe direkt anspricht
- Praktische Strategien zur Umsetzung



- Effektive Kommunikation des Angebots je nach emotionalen Kaufreaktion.
- Zielgruppe fühlt sich direkt angesprochen und mehr Leads lassen sich generieren.
- Mehr Klarheit über seine Zielgruppe und seines Wertversprechens.

Modul 12: Unwiderstehliche Angebot - Glaubwürdigkeit

- Bedeutung von Glaubwürdikgeitsmerkmalen für sein Unternehmen
- Grundlagen zu Glaubwürdikgietsmermalen
- Glaubwürdikgietsmermale in Text-Medien
- Glaubwürdikgeitmerkmale in Bild-Medien
- Glaubwürdikgeitmerkmale in Video-Medien
- Glaubwürdikgeitmerkmale: Mund-zu-Mund Werbung
- Praxisorientierte Handlungsschritte



- Mit den richtigen Glaubwürdigkeitsmerkmalen sein Angebot vermitteln.
- Zielgruppe hat gegenüber dem Wettbewerb ein starkes Vertrauen.
- Mehr Klarheit über seine Zielgruppe und seines Wertversprechens.

Modul 13: Unwiderstehliche Angebot - Paketstrukturen

- Bedeutung von Paketstrukturen für sein Unternehmen
- Grundlagen zu den verschiedenen Paketstrukturen
- Erstellung von Premium- und Bonuspaketen
- Bedeutung und praktischer Einsatz von additiven Bonuspaketen
- Bedeutung und praktischer Einsatz von subtraktiven Bonuspaketen
- Praxisorientierte Handlungsschritte



- Mit den richtigen Premium- und Bonuspaketen sein Angebot vermitteln.
- Zielgruppe findet das Angebot unwiderstehlicher.
- Mehr Klarheit über seine Zielgruppe und seines Wertversprechens.

Modul 14: Unwiderstehliche Angebot - Preismodell

- Bedeutung vom richtigen Preismodell für sein Unternehmen
- Grundlagen zu Preismodellen
- 7 wichtige Elemente bei der Preissetzung
- 5-Schritte Pricing System f
 ür sein Angebot
- 7 verschiedene Zahlungspläne für sein Angebot
- Praxisorientierte Handlungsschritte



- Mit dem richtigen und fairen Preismodell sein Angebot vermitteln.
- Zielgruppe findet das Angebot unwiderstehlicher.
- Mehr Klarheit über seine Zielgruppe und seines Wertversprechens.

Modul 15: Unwiderstehliche Angebot - Garantiestrukturen

- Bedeutung von Garantien für sein Unternehmen
- Grundlagen zu Garantiestrukturen
- Konditionsorientierte Garantiestruktur
- Nicht-Konditionierte Garantiestruktur
- Bonifizierte Geld-Zurück Garantiestruktur
- Leistungsorientierte Garantiestruktur
- Gemischte Garantiestruktur
- Praxisorientierte Handlungsschritte



- Mit der richtigen Garantiestruktur sein Angebot vermitteln.
- Zielgruppe findet das Angebot unwiderstehlicher.
- Mehr Klarheit über seine Zielgruppe und seines Wertversprechens.

Modul 16: Unwiderstehliche Angebot - Verknappung

- Bedeutung von Verknappung in seinem Geschäft
- Grundlagen zu Vernkappunktsstrukturen
- Zeitliche Verknappungsstruktur
- Kapazitätenorientierte Verknappungsstruktur
- Organisatorische Verknappungsstruktur
- Gemischte Verknappungsstruktur
- Praxisorientierte Handlungsschritte



- Mit der richtigen Verknappungsstruktur sein Angebot vermitteln.
- Zielgruppe findet das Angebot unwiderstehlicher.
- Mehr Klarheit über seine Zielgruppe und seines Wertversprechens.

Modul 17: Unwiderstehliche Angebot - 3 Angebotstypen

- Bedeutung von Angeboten in seinem Geschäft
- Grundlagen zu einer Angebotsstruktur
- Niedrigpreisige Angebotsstruktur
- Hochpreisige Angebotsstruktur
- Kooperationspartner-Orientierte Angebotsstruktur
- Gemischte Angebotsstruktur
- Entwicklung einer individuellen Angebotsstrategie
- Praxisorientierte Handlungsschritte



- Mit den richtigen Angebotstypen sein Angebot vermitteln.
- Zielgruppe findet das Angebot unwiderstehlicher.
- Mehr Klarheit über seine Zielgruppe und seines Wertversprechens.

Modul 18: Umsatzstrategie

- Bedeutung von einer sinnvollen Umsatzstrategie in seinem Geschäft
- Grundlagen zu einer bewährten Umsatzstrategie
- Umsatzstrategie mit Webinaren
- Umsatzstrategie im E-Commerce Segment
- Umsatzstrategie für den Lokalen Handel
- Umsatzstrategie für B2B Dienstleistungen
- Umsatzstrategie für B2C Dienstleistungen
- Praxisorientierte Handlungsschritte



- Übergreifendes Verständnis für die Thematik Business Growth.
- Verbesserte Kenntnisse für das Treffen wichtiger Entscheidungen.
- Spezielle Sales-Thematiken lassen sich in anderen Modulen einfacher zuordnen.

Modul 19: Authority Marketing

- Bedeutung von Authority Marketing in seinem Geschäft
- Grundlagen von Authority Marketing
- Einführung zu Branding & Omnipräsenz
- Einführung zu Content Marketing
- Einführung zu Veranstaltungen
- Einführung zu öffentliche Reden (Public Speaking)
- Einführung zu PR & Medien
- Einführung zu Leadgenerierung
- Einführung zu Empfehlungsmarketing



- Übergreifendes Verständnis für die Thematik Authority Marketing.
- Verbesserte Kenntnisse für das Treffen wichtiger Entscheidungen.
- Spezielle Sales-Thematiken lassen sich in anderen Modulen einfacher zuordnen.

Modul 20: Branding & Omnipräsenz

- Branding & Omnipräsenz: Bedeutung & Grundlagen in seinem Geschäft
- Vision, Mission, Strategie, Objectives
- Employer Branding & Logo-Design
- Style-Guide & Dress-Code
- Website & Social-Media Auftritt
- Lokalitäten und Assoziationen
- Praxisorientierte Handlungsschritte



- Übergreifendes Verständnis für die Thematik Business Growth.
- Verbesserte Kenntnisse für das Treffen wichtiger Entscheidungen.
- Spezielle Sales-Thematiken lassen sich in anderen Modulen einfacher zuordnen.

Modul 21: Content Marketing - Strategie

- Content Marketing: Bedeutung & Grundlagen in seinem Geschäft
- Content-Marketing Strategie
- Grundlagen zu Copywriting
- Marketing und Kommunikation seiner Inhalte
- Erfolgsmessung seine Marketing-Aktivitäten
- Praxisorientierte Handlungsschritte



- Übergreifendes Verständnis für die Thematik Business Growth.
- Verbesserte Kenntnisse für das Treffen wichtiger Entscheidungen.
- Spezielle Sales-Thematiken lassen sich in anderen Modulen einfacher zuordnen.

Modul 22: Content Marketing - Copywriting Grundlagen

- Copywriting: Bedeutung & Grundlagen in seinem Geschäft
- Einführung: Elevator Pitch, Landing-Page, E-Mail Sales-Letter, Werbeanzeigen, Blog-Beiträge, Video Skripte, Chat-Bot Sequenzen, Pitch Deck, Autorschaft.
- Praxisorientierte Handlungsschritte



- Übergreifendes Verständnis für die Thematik Business Growth.
- Verbesserte Kenntnisse für das Treffen wichtiger Entscheidungen.
- Spezielle Sales-Thematiken lassen sich in anderen Modulen einfacher zuordnen.

Modul 23: Content Marketing - Copywriting Elevator Pitch

- Elevator-Pitch: Bedeutung & Grundlagen in seinem Geschäft
- Einführung Alleinstellungsmerkmal
- Entwicklung eines eigenen Elevator-Pitches
- Praxisorientierte Handlungsschritte



- Übergreifendes Verständnis für die Thematik Business Growth.
- Verbesserte Kenntnisse für das Treffen wichtiger Entscheidungen.
- Spezielle Sales-Thematiken lassen sich in anderen Modulen einfacher zuordnen.

Modul 24: Content Marketing - Copywriting Landing Pages

- Landingpage: Bedeutung & Grundlagen in seinem Geschäft
- Landingpage Strategien
- Entwicklung einer eigenen Landingpage
- Praxisorientierte Handlungsschritte



- Übergreifendes Verständnis für die Thematik Business Growth.
- Verbesserte Kenntnisse für das Treffen wichtiger Entscheidungen.
- Spezielle Sales-Thematiken lassen sich in anderen Modulen einfacher zuordnen.

Modul 25: Content Marketing - Copywriting Erklärfilm Skripte

- Erklärflim: Bedeutung & Grundlagen in seinem Geschäft
- Erklärflim Strategien
- Entwicklung eines eigenen Erklärfilms
- Praxisorientierte Handlungsschritte



- Übergreifendes Verständnis für die Thematik Business Growth.
- Verbesserte Kenntnisse für das Treffen wichtiger Entscheidungen.
- Spezielle Sales-Thematiken lassen sich in anderen Modulen einfacher zuordnen.

Modul 26: Content Marketing - Copywriting E-Mail Sales-Letter

- E-Mail Sales-Letter: Bedeutung & Grundlagen in seinem Geschäft
- E-Mail Sales Letter Strategien
- Entwicklung einer eigenen Landingpage
- Praxisorientierte Handlungsschritte



- Übergreifendes Verständnis für die Thematik Business Growth.
- Verbesserte Kenntnisse für das Treffen wichtiger Entscheidungen.
- Spezielle Sales-Thematiken lassen sich in anderen Modulen einfacher zuordnen.

Modul 27: Content Marketing - Copywriting Werbeanzeigen

- Werbeanzeigen: Bedeutung & Grundlagen in seinem Geschäft
- Werbeanzeigen Strategien
- Entwicklung einer eigenen Werbeanzeige
- Praxisorientierte Handlungsschritte



- Übergreifendes Verständnis für die Thematik Business Growth.
- Verbesserte Kenntnisse für das Treffen wichtiger Entscheidungen.
- Spezielle Sales-Thematiken lassen sich in anderen Modulen einfacher zuordnen.

Modul 28: Content Marketing - Copywriting Blog-Beiträge

- Blogs: Bedeutung & Grundlagen in seinem Geschäft
- Blogging Strategien
- Entwicklung eines eigenen Blog-Artikels
- Praxisorientierte Handlungsschritte



- Übergreifendes Verständnis für die Thematik Business Growth.
- Verbesserte Kenntnisse für das Treffen wichtiger Entscheidungen.
- Spezielle Sales-Thematiken lassen sich in anderen Modulen einfacher zuordnen.

Modul 29: Content Marketing - Copywriting YouTube Skripte

- YouTube: Bedeutung & Grundlagen in seinem Geschäft
- YouTube Video Strategien
- Entwicklung eines eigenen YouTube Videos
- Praxisorientierte Handlungsschritte



- Übergreifendes Verständnis für die Thematik Business Growth.
- Verbesserte Kenntnisse für das Treffen wichtiger Entscheidungen.
- Spezielle Sales-Thematiken lassen sich in anderen Modulen einfacher zuordnen.

Modul 30: Content Marketing - Copywriting Chat-Bot Texte

- Chat-Bots: Bedeutung & Grundlagen in seinem Geschäft
- Chat-Bot Strategien
- Entwicklung einer eigenen Chat-Bots
- Praxisorientierte Handlungsschritte



- Übergreifendes Verständnis für die Thematik Business Growth.
- Verbesserte Kenntnisse für das Treffen wichtiger Entscheidungen.
- Spezielle Sales-Thematiken lassen sich in anderen Modulen einfacher zuordnen.

Modul 31: Content Marketing - Copywriting Pitch-Deck

- Pitch-Deck: Bedeutung & Grundlagen in seinem Geschäft
- Pitch-Deck Strategien
- Entwicklung eines eigenen Pitch-Decks
- Praxisorientierte Handlungsschritte



- Übergreifendes Verständnis für die Thematik Business Growth.
- Verbesserte Kenntnisse für das Treffen wichtiger Entscheidungen.
- Spezielle Sales-Thematiken lassen sich in anderen Modulen einfacher zuordnen.

Modul 32: Content Marketing - Marketing Websites / Online-Shops

- Websites / Online-Shops: Bedeutung & Grundlagen in seinem Geschäft
- Websites / Online-Shops Strategien
- Entwicklung einer eigenen Website / Online-Shops
- Praxisorientierte Handlungsschritte



- Übergreifendes Verständnis für die Thematik Business Growth.
- Verbesserte Kenntnisse für das Treffen wichtiger Entscheidungen.
- Spezielle Sales-Thematiken lassen sich in anderen Modulen einfacher zuordnen.

Modul 33: Content Marketing - Marketing SEO

- SEO Marketing: Bedeutung & Grundlagen in seinem Geschäft
- SEO Strategien
- Entwicklung einer eigenen SEO Website
- Praxisorientierte Handlungsschritte



- Übergreifendes Verständnis für die Thematik Business Growth.
- Verbesserte Kenntnisse für das Treffen wichtiger Entscheidungen.
- Spezielle Sales-Thematiken lassen sich in anderen Modulen einfacher zuordnen.

Modul 34: Content Marketing - Marketing Video

- Videomarketing: Bedeutung & Grundlagen in seinem Geschäft
- Videomarketing Strategien
- Entwicklung eines eigenen Marketing-Videos
- Praxisorientierte Handlungsschritte



- Übergreifendes Verständnis für die Thematik Business Growth.
- Verbesserte Kenntnisse für das Treffen wichtiger Entscheidungen.
- Spezielle Sales-Thematiken lassen sich in anderen Modulen einfacher zuordnen.

Modul 35: Content Marketing - Marketing Social Media

- Social-Media Marketing: Bedeutung & Grundlagen in seinem Geschäft
- Social-Media Marketing Strategien
- Entwicklung einer eigenen Social-Media Strategie
- Praxisorientierte Handlungsschritte



- Übergreifendes Verständnis für die Thematik Business Growth.
- Verbesserte Kenntnisse für das Treffen wichtiger Entscheidungen.
- Spezielle Sales-Thematiken lassen sich in anderen Modulen einfacher zuordnen.

Modul 36: Content Marketing - Erfolgsmessung

- Erfolgsmessung: Bedeutung & Grundlagen in seinem Geschäft
- Erfolgsmessung Strategien
- Entwicklung einer eigenen Erfolgsmessung Strategie
- Praxisorientierte Handlungsschritte



- Übergreifendes Verständnis für die Thematik Business Growth.
- Verbesserte Kenntnisse für das Treffen wichtiger Entscheidungen.
- Spezielle Sales-Thematiken lassen sich in anderen Modulen einfacher zuordnen.

Modul 37: Veranstaltungen - Webinar

- Webinar-Marketing: Bedeutung & Grundlagen in seinem Geschäft
- Webinar-Marketing Strategien
- Entwicklung einer eigenen Webinars
- Praxisorientierte Handlungsschritte



- Übergreifendes Verständnis für die Thematik Business Growth.
- Verbesserte Kenntnisse für das Treffen wichtiger Entscheidungen.
- Spezielle Sales-Thematiken lassen sich in anderen Modulen einfacher zuordnen.

Modul 38: Veranstaltungen - Workshop

- Workshops: Bedeutung & Grundlagen in seinem Geschäft
- Workshop Strategien
- Entwicklung eines eigenen Workshops
- Praxisorientierte Handlungsschritte



- Übergreifendes Verständnis für die Thematik Business Growth.
- Verbesserte Kenntnisse für das Treffen wichtiger Entscheidungen.
- Spezielle Sales-Thematiken lassen sich in anderen Modulen einfacher zuordnen.

Modul 39: Veranstaltungen -Öffentliche Seminar

- Öffentliche Seminar: Bedeutung & Grundlagen in seinem Geschäft
- Seminar Strategien
- Entwicklung und Planung eines eigenen Seminars
- Praxisorientierte Handlungsschritte



- Übergreifendes Verständnis für die Thematik Business Growth.
- Verbesserte Kenntnisse für das Treffen wichtiger Entscheidungen.
- Spezielle Sales-Thematiken lassen sich in anderen Modulen einfacher zuordnen.

Modul 40: Öffentliche Reden

- Öffentliche Reden: Bedeutung & Grundlagen in seinem Geschäft
- Public Speaking Strategien
- Entwicklung einer eigenen öffentlichen Rede
- Praxisorientierte Handlungsschritte



- Übergreifendes Verständnis für die Thematik Business Growth.
- Verbesserte Kenntnisse für das Treffen wichtiger Entscheidungen.
- Spezielle Sales-Thematiken lassen sich in anderen Modulen einfacher zuordnen.

Modul 41: PR & Medien

- PR & Medien: Bedeutung & Grundlagen in seinem Geschäft
- PR & Medien Strategien
- Entwicklung einer eigenen PR Kampagne
- Praxisorientierte Handlungsschritte



- Übergreifendes Verständnis für die Thematik Business Growth.
- Verbesserte Kenntnisse für das Treffen wichtiger Entscheidungen.
- Spezielle Sales-Thematiken lassen sich in anderen Modulen einfacher zuordnen.

Modul 42: Leadgenerierung - Direktbesuche

- Leadgenerierung über Direktbesuch: Bedeutung & Grundlagen in seinem Geschäft
- Direktbesuch Strategien
- Entwicklung eines Direktbesuch-Skriptes
- Praxisorientierte Handlungsschritte



- Übergreifendes Verständnis für die Thematik Business Growth.
- Verbesserte Kenntnisse für das Treffen wichtiger Entscheidungen.
- Spezielle Sales-Thematiken lassen sich in anderen Modulen einfacher zuordnen.

Modul 43: Leadgenerierung - Direktanrufe

- Leadgenerierung über Direktanrufe: Bedeutung & Grundlagen in seinem Geschäft
- Direktanruf Strategien
- Entwicklung eines eigenen Direktanruf-Skriptes
- Praxisorientierte Handlungsschritte



- Übergreifendes Verständnis für die Thematik Business Growth.
- Verbesserte Kenntnisse für das Treffen wichtiger Entscheidungen.
- Spezielle Sales-Thematiken lassen sich in anderen Modulen einfacher zuordnen.

Modul 44: Leadgenerierung - Netzwerk-Veranstaltungen

- Leadgenerierung über Netzwerk-Veranstaltungen: Bedeutung & Grundlagen in seinem Geschäft
- Netzwerk-Veranstaltungen Strategien
- Entwicklung einer Business Networking Strategie
- Praxisorientierte Handlungsschritte



- Übergreifendes Verständnis für die Thematik Business Growth.
- Verbesserte Kenntnisse für das Treffen wichtiger Entscheidungen.
- Spezielle Sales-Thematiken lassen sich in anderen Modulen einfacher zuordnen.

Modul 45: Leadgenerierung - Direktnachrichten

- Leadgenerierung über Direktnachrichten:
 Bedeutung & Grundlagen in seinem Geschäft
- Direktnachrichten Strategien
- Entwicklung von eigenen Direktnachrichten-Texte und Sequenzen
- Praxisorientierte Handlungsschritte



- Übergreifendes Verständnis für die Thematik Business Growth.
- Verbesserte Kenntnisse für das Treffen wichtiger Entscheidungen.
- Spezielle Sales-Thematiken lassen sich in anderen Modulen einfacher zuordnen.

Modul 46: Leadgenerierung - Direkt-E-Mails

- Leadgenerierung über E-Mails: Bedeutung & Grundlagen in seinem Geschäft
- E-Mail Strategien
- Entwicklung einer eigenen E-Mail Nachrichten und Sequenzen
- Praxisorientierte Handlungsschritte



- Übergreifendes Verständnis für die Thematik Business Growth.
- Verbesserte Kenntnisse für das Treffen wichtiger Entscheidungen.
- Spezielle Sales-Thematiken lassen sich in anderen Modulen einfacher zuordnen.

Modul 47: Leadgenerierung - Print-Werbung

- Leadgenerierung über Print-Werbung: Bedeutung & Grundlagen in seinem Geschäft
- Print-Werbung Strategien
- Entwicklung einer eigenen Print-Werbe-Kampagne
- Praxisorientierte Handlungsschritte



- Übergreifendes Verständnis für die Thematik Business Growth.
- Verbesserte Kenntnisse für das Treffen wichtiger Entscheidungen.
- Spezielle Sales-Thematiken lassen sich in anderen Modulen einfacher zuordnen.

Modul 48: Leadgenerierung - Online-Marketing Grundlagen

- Online-Marketing: Bedeutung & Grundlagen in seinem Geschäft
- Online-Marketing Strategien
- Entwicklung einer eigenen Online-Marketing
 Strategie
- Praxisorientierte Handlungsschritte



- Übergreifendes Verständnis für die Thematik Business Growth.
- Verbesserte Kenntnisse für das Treffen wichtiger Entscheidungen.
- Spezielle Sales-Thematiken lassen sich in anderen Modulen einfacher zuordnen.

Modul 49: Leadgenerierung - Online-Marketing Facebook

- Online-Marketing Facebook: Bedeutung & Grundlagen in seinem Geschäft
- Online-Marketing Facebook Strategien
- Entwicklung einer eigenen Online-Marketing Facebook-Kampagne
- Praxisorientierte Handlungsschritte



- Übergreifendes Verständnis für die Thematik Business Growth.
- Verbesserte Kenntnisse für das Treffen wichtiger Entscheidungen.
- Spezielle Sales-Thematiken lassen sich in anderen Modulen einfacher zuordnen.

Modul 50: Leadgenerierung - Online-Marketing Google Adwords

- Online-Marketing Google Adwords: Bedeutung & Grundlagen in seinem Geschäft
- Google Adwords Strategien
- Entwicklung einer eigenen Online-Marketing Google Adwords Kampagne
- Praxisorientierte Handlungsschritte



- Übergreifendes Verständnis für die Thematik Business Growth.
- Verbesserte Kenntnisse für das Treffen wichtiger Entscheidungen.
- Spezielle Sales-Thematiken lassen sich in anderen Modulen einfacher zuordnen.

Modul 51: Leadgenerierung - Online-Marketing LinkedIn

- Online-Marketing LinkedIn: Bedeutung & Grundlagen in seinem Geschäft
- Online-Marketing LinkedIn Strategien
- Entwicklung einer eigenen Online-Marketing LinkedIn Kampagne
- Praxisorientierte Handlungsschritte



- Übergreifendes Verständnis für die Thematik Business Growth.
- Verbesserte Kenntnisse für das Treffen wichtiger Entscheidungen.
- Spezielle Sales-Thematiken lassen sich in anderen Modulen einfacher zuordnen.

Modul 52: Empfehlungsmarketing

- Empfehlungsmarketing: Bedeutung & Grundlagen in seinem Geschäft
- Empfehlungsmarketing Strategien
- Entwicklung einer eigenen Empfehlungsmarketing
 Strategie
- Praxisorientierte Handlungsschritte



- Übergreifendes Verständnis für die Thematik Business Growth.
- Verbesserte Kenntnisse für das Treffen wichtiger Entscheidungen.
- Spezielle Sales-Thematiken lassen sich in anderen Modulen einfacher zuordnen.

Modul 53: JV Marketing (Marketing über strategische Partnerschaften)

- Joint Venture Marketing (Strategische Partnerschaften): Bedeutung & Grundlagen in seinem Geschäft
- Joint Venture Marketing (Strategische Partnerschaften) Strategien
- Entwicklung einer eigenen Joint Venture Marketing (Strategische Partnerschaften) Strategie
- Praxisorientierte Handlungsschritte



- Übergreifendes Verständnis für die Thematik Business Growth.
- Verbesserte Kenntnisse für das Treffen wichtiger Entscheidungen.
- Spezielle Sales-Thematiken lassen sich in anderen Modulen einfacher zuordnen.

Modul 54: JV Marketing Möglichkeiten und Listbuildung

- JV Marketing Möglichkeiten (Research-Quellen):
 Bedeutung & Grundlagen in seinem Geschäft
- Joint Venture Partner Research Strategien
- Entwicklung einer eigenen Joint Venture Partner Liste
- Praxisorientierte Handlungsschritte



- Übergreifendes Verständnis für die Thematik Business Growth.
- Verbesserte Kenntnisse für das Treffen wichtiger Entscheidungen.
- Spezielle Sales-Thematiken lassen sich in anderen Modulen einfacher zuordnen.

Modul 55: JV Marketing Multiplikator-Profil

- Multiplikator-Profil: Bedeutung & Grundlagen in seinem Geschäft
- Multiplikator-Profil Typen
- Entwicklung einer eigenen Multiplikatoren Profils (Idealer JV Partner bzw. Ideale strategische Partnerschaft)
- Praxisorientierte Handlungsschritte



- Übergreifendes Verständnis für die Thematik Business Growth.
- Verbesserte Kenntnisse für das Treffen wichtiger Entscheidungen.
- Spezielle Sales-Thematiken lassen sich in anderen Modulen einfacher zuordnen.

Modul 56: JV Marketing Multiplikator-Ansprache

- Multiplikatoren-Ansprache: Bedeutung & Grundlagen in seinem Geschäft
- Multiplikatoren-Ansprach Strategien (bspw. via LinkedIn)
- Entwicklung von eigenen Multiplikatoren-Ansprach Texten und Korrespondenzen
- Praxisorientierte Handlungsschritte



- Übergreifendes Verständnis für die Thematik Business Growth.
- Verbesserte Kenntnisse für das Treffen wichtiger Entscheidungen.
- Spezielle Sales-Thematiken lassen sich in anderen Modulen einfacher zuordnen.

Modul 57: JV Marketing Multiplikator-Qualifizierung

- Multiplikator-Qualifizierung: Bedeutung & Grundlagen in seinem Geschäft
- Wichtige Kriterien bei der Qualifizierung von strategischen Partnerschaften
- Entwicklung seiner eigenen Qualifikationskriterien für seine strategischen Partnerschaften
- Praxisorientierte Handlungsschritte



- Übergreifendes Verständnis für die Thematik Business Growth.
- Verbesserte Kenntnisse für das Treffen wichtiger Entscheidungen.
- Spezielle Sales-Thematiken lassen sich in anderen Modulen einfacher zuordnen.

Modul 58: Verkaufsgespräch - Grundlagen zur Gesprächs- und Verhandlungsführung

- Verkaufsgespräch: Bedeutung & Grundlagen in seinem Geschäft
- Verhandlungs- und Gesprächsfürhungs Strategien
- Entwicklung einer eigenen Verkaufsskirptes
- Praxisorientierte Handlungsschritte



- Übergreifendes Verständnis für die Thematik Business Growth.
- Verbesserte Kenntnisse für das Treffen wichtiger Entscheidungen.
- Spezielle Sales-Thematiken lassen sich in anderen Modulen einfacher zuordnen.

Modul 59: Verkaufsgespräch - Vorbereitung (inkl. Unterlagen)

- Verkaufsgespräch Vorbereitung: Bedeutung & Grundlagen in seinem Geschäft
- Wichtige Faktoren die bei der Vorbereitung von Verkaufs (und Verhanldungsgesprächen) zu beachten sind
- Entwicklung einer eigenen Verkaufsgespräch Vorbereitung
- Praxisorientierte Handlungsschritte



- Übergreifendes Verständnis für die Thematik Business Growth.
- Verbesserte Kenntnisse für das Treffen wichtiger Entscheidungen.
- Spezielle Sales-Thematiken lassen sich in anderen Modulen einfacher zuordnen.

Modul 60: Verkaufsgespräch - Wichtige Korrespondenzen

- Verkaufsgespräch Wichtige Korrespondenzen:
 Bedeutung & Grundlagen in seinem Geschäft
- Korrespondenz Strategien
- Entwicklung von eigenen Korrespondenz-Texten für das Verkaufsgespräch
- Praxisorientierte Handlungsschritte



- Übergreifendes Verständnis für die Thematik Business Growth.
- Verbesserte Kenntnisse für das Treffen wichtiger Entscheidungen.
- Spezielle Sales-Thematiken lassen sich in anderen Modulen einfacher zuordnen.

Modul 61: Verkaufsgespräch - Terminierung (Bedarfsanalyse)

- Verkaufsgespräch Terminierung (Bedarfsanalyse):
 Bedeutung & Grundlagen in seinem Geschäft
- Verkaufsgespräch Terminierung (Bedarfsanalyse)
 Strategien
- Entwicklung einer eigenen Verkaufsgespräch Terminierung (Bedarfsanalyse) Strategie
- Praxisorientierte Handlungsschritte



- Übergreifendes Verständnis für die Thematik Business Growth.
- Verbesserte Kenntnisse für das Treffen wichtiger Entscheidungen.
- Spezielle Sales-Thematiken lassen sich in anderen Modulen einfacher zuordnen.

Modul 62: Verkaufsgespräch - Erstgespräch (Präsentation)

- Erstgespräch (Präsentation): Bedeutung & Grundlagen in seinem Geschäft
- Erstgespräch (Präsentation) Strategien
- Entwicklung eines eigenen Erstgespräch-Leitfadens (inkl. Präsentation)
- Praxisorientierte Handlungsschritte



- Übergreifendes Verständnis für die Thematik Business Growth.
- Verbesserte Kenntnisse für das Treffen wichtiger Entscheidungen.
- Spezielle Sales-Thematiken lassen sich in anderen Modulen einfacher zuordnen.

Modul 63: Verkaufsgespräch - Zweitgespräch (Deal-Verhandlung)

- Zweitgespräch (Deal-Verhandlung): Bedeutung & Grundlagen in seinem Geschäft
- Zweitgespräch (Deal-Verhandlung) Strategien
- Entwicklung eines eigenen Zweitgesprächs-Leitfadens (Deal-Verhandlung)
- Praxisorientierte Handlungsschritte



- Übergreifendes Verständnis für die Thematik Business Growth.
- Verbesserte Kenntnisse für das Treffen wichtiger Entscheidungen.
- Spezielle Sales-Thematiken lassen sich in anderen Modulen einfacher zuordnen.

Modul 64: Verkaufsgespräch - Follow-Up Möglichkeiten

- Follow-Up: Bedeutung & Grundlagen in seinem Geschäft
- Follow-Up Strategien
- Entwicklung einer eigenen Follow-Up Strategie
- Praxisorientierte Handlungsschritte



- Übergreifendes Verständnis für die Thematik Business Growth.
- Verbesserte Kenntnisse für das Treffen wichtiger Entscheidungen.
- Spezielle Sales-Thematiken lassen sich in anderen Modulen einfacher zuordnen.

Modul 65: Pilotprojekt - Kunden In Promoter Umwandeln

- Pilotprojekt Promotion: Bedeutung & Grundlagen in seinem Geschäft
- Pilotprojekt Promotion Strategien
- Entwicklung einer eigenen Pilotprojekt Promotion Strategie
- Praxisorientierte Handlungsschritte



- Übergreifendes Verständnis für die Thematik Business Growth.
- Verbesserte Kenntnisse für das Treffen wichtiger Entscheidungen.
- Spezielle Sales-Thematiken lassen sich in anderen Modulen einfacher zuordnen.

Modul 66: Langfristige Projekte - Wiederkehrende Auftragssicherung

- Aftersales: Bedeutung & Grundlagen in seinem Geschäft
- Aftersales Strategien
- Entwicklung einer eigenen Aftersales Strategie
- Praxisorientierte Handlungsschritte



- Übergreifendes Verständnis für die Thematik Business Growth.
- Verbesserte Kenntnisse für das Treffen wichtiger Entscheidungen.
- Spezielle Sales-Thematiken lassen sich in anderen Modulen einfacher zuordnen.

Modul 67: Umsatz Optimierung -Erhöhung der Kundengewinnung

- Umsatzoptimierung (mit mehr Kundengewinnung):
 Bedeutung & Grundlagen in seinem Geschäft
- Umsatzoptimierung (mit mehr Kundengewinnung)
 Strategien
- Entwicklung einer eigenen Umsatzoptimierung (mit mehr Kundengewinnung) Strategie
- Praxisorientierte Handlungsschritte



- Übergreifendes Verständnis für die Thematik Business Growth.
- Verbesserte Kenntnisse für das Treffen wichtiger Entscheidungen.
- Spezielle Sales-Thematiken lassen sich in anderen Modulen einfacher zuordnen.

Modul 68: Umsatz Optimierung - Erhöhung der Bestellungsrate

- Umsatzoptimierung (Erhöhung der Bestellungsrate):
 Bedeutung & Grundlagen in seinem Geschäft
- Umsatzoptimierung (Erhöhung der Bestellungsrate)
 Strategien
- Entwicklung einer eigenen Umsatzoptimierung (Erhöhung der Bestellungsrate) Strategie
- Praxisorientierte Handlungsschritte



- Übergreifendes Verständnis für die Thematik Business Growth.
- Verbesserte Kenntnisse für das Treffen wichtiger Entscheidungen.
- Spezielle Sales-Thematiken lassen sich in anderen Modulen einfacher zuordnen.

Modul 69: Umsatz Optimierung -Erhöhung der Transaktionsgröße

- Umsatzoptimierung (Erhöhung der Transaktionsgröße): Bedeutung & Grundlagen in seinem Geschäft
- Umsatzoptimierung (Erhöhung der Transaktionsgröße) Strategien
- Entwicklung einer eigenen Umsatzoptimierung (Erhöhung der Transaktionsgröße) Strategie
- Praxisorientierte Handlungsschritte



- Übergreifendes Verständnis für die Thematik Business Growth.
- Verbesserte Kenntnisse für das Treffen wichtiger Entscheidungen.
- Spezielle Sales-Thematiken lassen sich in anderen Modulen einfacher zuordnen.

Modul 70: Mit Skalierung zur Unternehmerischen Freiheit

- Skalierung: Bedeutung & Grundlagen in seinem Geschäft
- Skalierung Strategien
- Entwicklung einer eigenen Skalierung Strategie
- Praxisorientierte Handlungsschritte



- Übergreifendes Verständnis für die Thematik Business Growth.
- Verbesserte Kenntnisse für das Treffen wichtiger Entscheidungen.
- Spezielle Sales-Thematiken lassen sich in anderen Modulen einfacher zuordnen.

Empfohlene Rahmenbedingungen

Eingesetzte Medien (Je Nach Bedarf)

Video-Präsentation über Microsoft-Teams oder Zoom. Frontalunterricht mit PDF Folien und Screen-Sharing.

Teilnehmer **Anzahl (Je Nach Bedarf)**

Bei allgemeinen Themen bis zu 100 Teilnehmer. Bei speziellen Themen bis zu ca. 20 Teilnehmer.

Dauer pro Modul (Je Nach Bedarf)

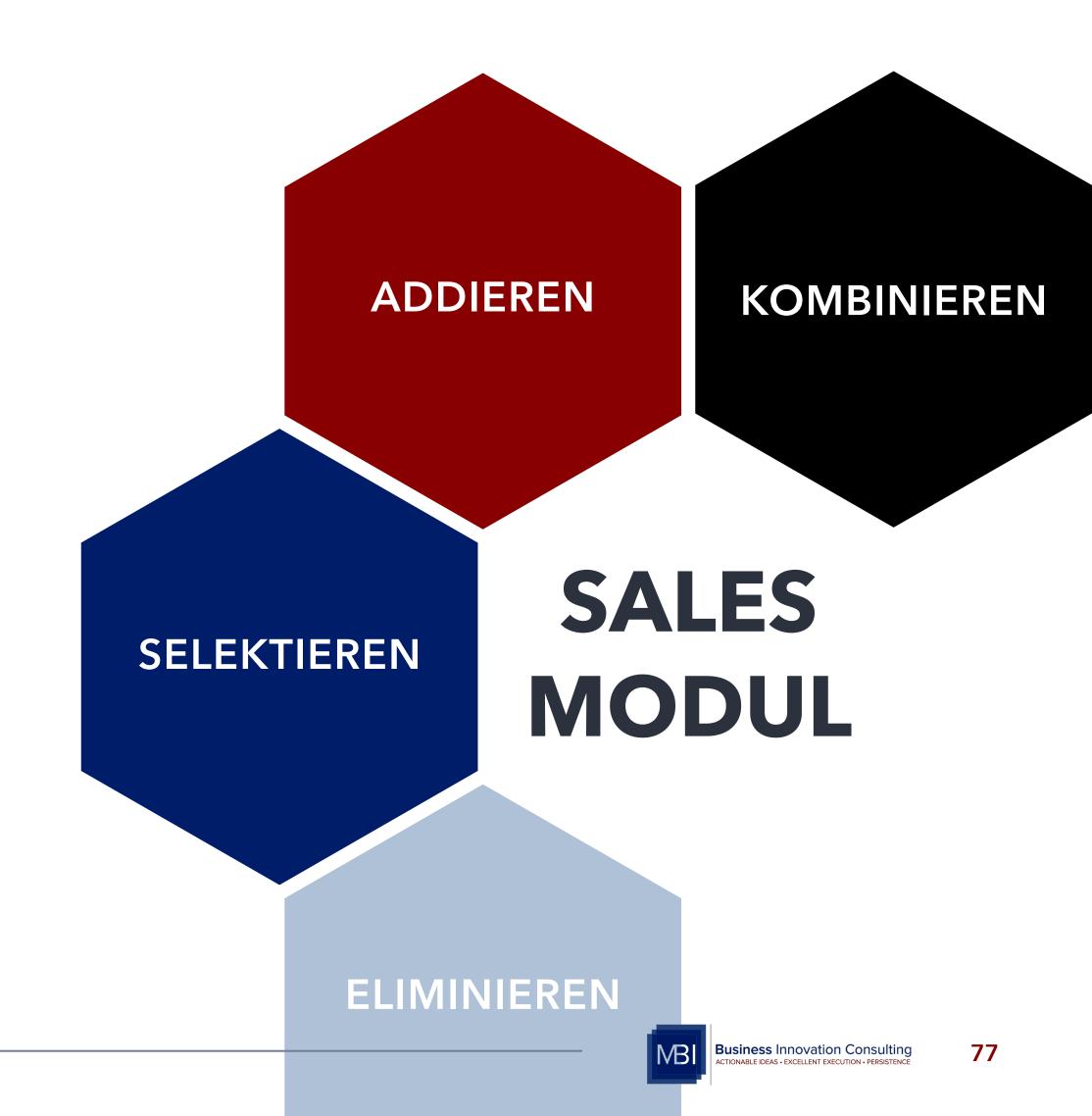
Durchschnittlich 3 Stunden (+/- 2 H). Empfehlenswert ist eine Modul-Serie für einen qualitativen Lerneffekt.

Wissenstransfer Sicherung

Handlungsschritte (Hausaufgaben) werden für die nächste Sitzung gesetzt. Fragen der letzten Sitzung werden geklärt. Interaktion mit Dozenten während der Sitzung via Chat / Voice-Freischaltung.

Die Nächsten Schritte ...

- Module (bzw. Themen) eliminieren, die unpassend sind.
- Module (bzw. Themen) selektieren, die eher zur aktuellen Lage passen.
- Module (bzw. Themen) addieren, die noch interessant sein könnten.
- Eine sinnvolle Modul-Serie kombinieren, die zur aktuellen Lage passt ... und dann mit Dozenten in Kontakt treten, um offene Fragen zu klären und Details zu besprechen.









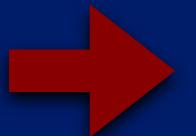
Miguel Miranda

CEO // Advisory Board & Speaker

- seminar@mbi-consulting.gmbh
- www.mbi-consulting.gmbh
- <u> www.miguelmiranda.eu</u>

Turn Passion Into Profit.

Fragen? Gerne Via LinkedIn Vernetzen!:)



https://www.linkedin.com/in/miguel-miranda-cv/