

AM ANFANG STEHT DIE BEDARFSANALYSE

Der Grundstein für bedarfs- & lösungsorientierte Vertriebsberatung ist eine detaillierte Analyse Ihrer heutigen Vertriebsarbeit, also die objektive Bewertung des Ist-Zustands. Wir analysieren, wo Ihr Unternehmen steht, welche Aktivitäten Sie bisher unternommen haben, welche strategischen und operativen Stärken und Schwächen existieren und welche Potenziale sich eröffnen.

Als erste Vorbereitung auf ein Gespräch mit uns dienen die folgenden Fragen:

1. Wie sehen Sie Ihre heutige Vertriebsarbeit?
2. Was sind Ihre Stärken im Markt?
3. Wie sehen Sie Ihr Marktumfeld?
4. Welche Potenziale und Veränderungen sehen Sie?
5. Wie werden Sie von Ihren Kunden wahrgenommen?
6. Wie beurteilen Sie die Marktchancen Ihrer Güter und Dienstleistungen?