

MHT Vertriebsdienstleistungs GmbH

SALES QUICK CHECK

IHRE POTENTIALE ERKENNEN!

Der Sales Success Cycle ist unsere bewährte Methodik für nachhaltige Vertriebsergebnisse. Mit dem Modul „Analyse“ liefern wir konkrete Antworten auf die entscheidenden Fragen des Vertrieb:

Wo verlieren wir die größten Vertriebspotentiale und woran liegt das?
Wie wirkt unser externer Auftritt (online und offline) aus Kundensicht?
Wie sieht unsere Positionierung im Markt aus? Sind wir damit auf dem richtigen Weg für unsere Zielgruppe?
Mit welchen Maßnahmen können wir mehr Wachstum mit zufriedenen Kunden generieren?

Unsere Leistung für Sie

Vorbereitung

Für maximale Effizienz benötigen wir einige Informationen von Ihnen. Dies wird im Rahmen eines Orientierungstermins definiert.

4h Workshop

In diesem halbtägigen Workshop erarbeiten wir gemeinsam den IST-Stand Ihrer Vertriebsorganisation und legen den Fokus für den Praxisteil fest.

Ergebnispräsentation

Auf Basis Ihrer Vorstellungen zur Entwicklung liefern wir Ihnen die Möglichkeiten zur Zielerreichung.



INVESTITION EUR 2.750,- exkl. USt.

Der angeführte Preis inkludiert die Vor- und Nachbereitung der Termine inkl. Ergebnispräsentation und versteht sich exklusive etwaiger Reisekosten.

Ihre Benefits auf einen Blick:

- ⊕ Experten-Blick auf Positionierung + Vertriebskanäle
- ⊕ Konkrete Empfehlungen für mehr Wachstum
- ⊕ Zielgruppen-Check durch Akquise-Calls
- ⊕ Aufzeigen nicht genutzter Potenziale

Kontakt:

MHT Vertriebsdienstleistungs GmbH
Thomas Hofstätter | Managing Partner | +43 664 830 95 42
www.mht-vertrieb.at

