

M ^ X X





M

^

X

X

MARKETING\_VERTRIEB

## Über\_uns

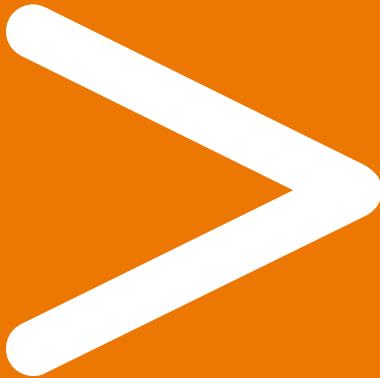
Maxx ist ein Unternehmen, das sich zur Aufgabe gesetzt hat, kleinen und mittelständischen Unternehmen zu ebensoviel Erfolg bei der Vermarktung und dem Vertrieb ihrer Produkte zu verhelfen wie internationalen Großunternehmen.

Unsere Philosophie ist einfach aber wirkungsvoll: Sie kennen Ihre Organisation mit ihren Stärken und Schwächen- wir haben dafür nach eingehender Analyse praktische und umsetzbare Vorschläge, die zu sofort spürbaren Verbesserungen führen.

Beratung von Unternehmen kann vielfältig sein. Unser Ansatz ist, als Externe in Ihrem Team pragmatisch und zielgerecht zu agieren, um Ihr Unternehmen direkt und messbar zu mehr Markterfolg zu führen.

## 1\_Vertriebsberatung

Für Höchstleistung im Vertrieb benötigen Sie 3 wesentliche Erfolgsfaktoren. Mit unserer Vertriebsberatung optimieren wir mit Ihnen die Faktoren Vertriebsstrategie, Vertriebsmanagement und Verkaufskompetenz.



Vertriebs-  
management

Vertriebs-  
strategie

Verkaufs-  
kompetenz



## 1.1 Vertriebsanalyse

Die Analyse zeigt Ihre Stärken und Schwächen im Vertrieb auf und dient als Leitfaden für die Optimierung Ihrer Vertriebsleistung. Sie Optimierungspotenziale, um Ihr Vertriebsmanagement systematisch zu professionalisieren und Ihren Erfolg deutlich zu steigern.

### Analyse Ihrer Vertriebsstrategie bezüglich

- \_Zielkunden und Kundennutzen
- \_Kundensegmentierung
- \_Wettbewerbsvorteile
- \_Vertriebswege und Vertriebspartner
- \_Preispolitik
- \_Vertriebsziele

### Analyse Ihres Vertriebsmanagements bezüglich

- \_Vertriebsorganisation (Organisationsform im Innen- und Außendienst, Standorte, Ressourcen)
- \_Schnittstellenmanagement (Marketing, Verwaltung, Kunde)
- \_Planung und Kontrolle der Vertriebsaktivitäten
- \_Führungsverhalten und Vertriebskultur

### Analyse der Verkaufskompetenz Ihrer Mitarbeiter bezüglich

- \_Vorbereitung
- \_Effizienter und effektiver Einsatz der eigenen Ressourcen
- \_Nutzenargumentation
- \_Einwandbehandlung
- \_Preisverhandlung
- \_Abschlusstechniken

## 1.2 Verkaufskompetenz durch gezielte Schulung

### Kumentypen erkennen

Sie erfahren in dieser Verkaufsschulung die Bedürfnisse unterschiedlicher Kundentypen und lernen mit unterschiedlichem Entscheidungsverhalten umzugehen. Dadurch optimieren Sie die Beziehung zum Kunden, verkaufen leichter zu besseren Konditionen und steigern Ihre Umsätze.

### Verkaufsschulung: Professionelle Preisverhandlung

In dieser Verkaufsschulung lernen Sie für den Erfolg in der Preisverhandlung argumentatives Geschick, persönliche Überzeugungskraft und Flexibilität in der Anwendung unterschiedlicher Verhandlungsmethoden.

## 1.3 Vertriebsstrategie

Eine genaue Vertriebsanalyse decken Stärken und Schwächen in Ihrer derzeitigen Organisation auf. Diese kann man gezielt mit den beschriebenen Schulungen ausbalancieren. Dann entwickeln wir damit gemeinsam mit Ihnen eine Vertriebsstrategie für Ihre Unternehmenszukunft.

Getreu dem Motto Stillstand ist Rückschritt möchten wir Sie fit machen für eine optimale Positionierung im Wettbewerb innerhalb Ihrer Branche!

## 2\_Marketingberatung

Für die Unterstützung der Höchstleistung im Vertrieb benötigen Sie 3 wesentliche Erfolgsfaktoren im Marketing. Mit unserer Marketingberatung optimieren wir mit Ihnen die Faktoren Marketingstrategie, Marketingmanagement und optimale Verkaufsunterstützung. Denn gerade in kleineren und mittelständischen Unternehmen sollte Marketing neben der Markenbildung vor allem zielgerichtet die Aktivitäten des Vertriebes reflektieren und konkret unterstützen, um Erfolg schnell sichtbar zu machen.



Marketing-  
management

Marketing-  
strategie

Verkaufs-  
unterstützung



## 2.1 Marketingberatung

Die wichtigste Regel für Sie im Marketing lautet nach wie vor sich vom Wettbewerber positiv zu differenzieren. Mit unserer Marketingberatung entwickeln wir für Ihre Marke nicht nur ein unverwechselbares Profil, sondern schaffen echte individuelle Markenwerte.

Gemeinsam stellen wir Ihre Kommunikation auf den Prüfstand und entwickeln für Sie neue Strategien für Ihr erfolgreiches Unternehmensmarketing. Dabei betrachten wir Ihre Schnittstellen zu Vertrieb oder Produkt ganzheitlich, um Ihre Prozesse optimal zu vernetzen.

### Das kann unsere Marketingberatung für Sie leisten:

- Analysis und Aufzeigen Ihrer Marketingpotenziale
- Positionierung Ihres Unternehmens
- Strategischer Aufbau Ihrer Marke
- Optimierung der externen Kommunikationsprozesse
- Markteinführungen neuer Produkte und Dienstleistungen
- Kreativumsetzung der Kommunikationsmittel
- Wettbewerberanalyse
- Projektleitung/Interim Management

## 2.2 Marketinganalyse

Die Analyse dient für Sie als Übersicht und Leitfaden für zukünftige Maßnahmen zur Definition Ihrer Marketingstrategie. Sie zeigt Differenzen zur Vorgehensweise Ihrer täglichen Marketingarbeit auf und bietet Ihnen Optimierungspotenziale.

### Unsere Analyse umfasst folgende Themen

- Zielgruppen (Motivationen, Bedürfnisse, Verhaltensgewohnheiten)
- Marketing-Positionierung (Differenzierungspotenziale, Entwicklung des Markenkerns)
- Wettbewerberbetrachtung
- Copy Strategie (Definition der Nutzenargumentation)
- Vorgaben für alle Werbemittel „one face to the customer“

### Analysis des Marketing-Kommunikations-Mix

- Werbemittel, Auftritt
- Pressearbeit, Medialanalyse
- Verkaufsförderung
- Präsentationen, Messeauftritt
- Direktmarketing
- Kundenbindung
- Cross Marketing

## 2.3 Vertriebsstrategie

Die Analyse dient für Sie als Übersicht und Leitfaden für zukünftige Maßnahmen zur Definition Ihrer Marketingstrategie in Bezug auf Kunden, Preisstrategie und Vertriebspartner. Sie zeigt Differenzen zur Vorgehensweise Ihrer täglichen Marketingarbeit auf und bietet Ihnen Optimierungspotenziale wie Sie Ihr Marketingbudget effektiv und effizient für Ihren Unternehmenserfolg einsetzen.

Gerne informieren wir Sie in einem persönlichen Gespräch. Bitte rufen Sie uns an, um unverbindlich ein erstes Kennenlerngespräch zu führen.

Ihr Erfolg ist unsere Motivation!

**MAXX**

Dürener Str. 230

D-50931 Köln

**T** +49 (0) 221 70 21 21-15

**F** +49 (0) 221 70 21 21-19

**E** [info@maxx-koeln.de](mailto:info@maxx-koeln.de)

**I** [www.maxx-koeln.de](http://www.maxx-koeln.de)