

IHR NUTZEN

- Wir arbeiten im Workshop mit einem ganzheitlichen Methodenansatz bei gleichzeitiger Beschränkung auf wesentliche Aspekte.
- Durch die Integration aller oder der von Ihnen ausgewählten relevanten Mitarbeitenden entsteht Transparenz und das Team wird gestärkt. Die Team-Mitglieder werden zu Beteiligten, das Wissen aus dem Unternehmen integriert.
- Lösungsansätze und Aktivitätenplanung entstehen während der Analyse und werden von allen gemeinsam entwickelt. In kurzer Zeit praktische Ergebnisse!
- Es wirft ein Blitzlicht auf Ihren aktuellen „Standort“ und ist erhellend für alle Workshop-Teilnehmer. Die Zusammenarbeit wird gestärkt.

RAHMEN

ORT

Gerne in Ihrem Unternehmen, wenn Raum für lebhaftige Kreativität und Analyse vorhanden ist und zusätzliche Gruppenräume.

EQUIPMENT

Workshop-übliche Moderationsausrüstung

ALL-INCLUSIV-PREIS

2.200 € zzgl. MwSt

KONTAKT

Berres – Strategie & Kinesiologie
Kniebisweg 5, 76337 Waldbronn

07243 / 21 66-6
info@berres.biz

UNTERNEHMENSPROFIL

Berres – Strategie & Kinesiologie ist eine Unternehmensberatung mit den Kernthemen Strategische Führung, Vertrieb mit Passion sowie optimale Team-Performance.

Unsere strategischen Dienstleistungen sind Beratung, Coaching (klassisch und kinesiological) und Training sowie Workshop-Moderation.

Unser Credo „Erfahrung und Offenheit“ rückt den Menschen als Erfolgsfaktor in mittelständischen Unternehmen ins Zentrum. Wir bieten Ihnen innovative und gleichzeitig praktikable Lösungsansätze wie Management by X und Wirtschaftskinesiologie.

Termintreue, Dienstleistungsqualität und Kundenbegeisterung sind unsere obersten Leitlinien. Ausgehend von der Ausrichtung auf den jeweiligen Kunden-Nutzen arbeiten wir mit Wertschätzung und Kompetenz. Das Ergebnis sind kundenindividuelle und praxisorientierte Konzepte sowie eine effiziente Projektumsetzung.

Wir wissen, dass Projekte im Mittelstand in der heutigen Zeit Spezialwissen aus unterschiedlichen Bereichen erfordern und kooperieren deshalb mit Kollegen aus Beratungsunternehmen und Coachs aus unserem Netzwerk.

Auszug aus unserer Referenzliste:

- Bürkert Fluid Control Systems, Ingelfingen
- Cyberforum Karlsruhe
- Eyeworkers GmbH, Karlsruhe
- Härter Group, Königsbach-Stein
- hrConnectum GmbH, Karlsruhe
- Kontaktstelle Frau & Beruf Karlsruhe
- Maisch Optik, Gaggenau
- Sicca GmbH, Karlsruhe
- surf4shoes GmbH, Bitz
- Wirtschaftsministerium Baden-Württemberg



Fokus- Workshop VERTRIEB STRATEGIE

**Lücken erkennen
Potenziale entfalten**

VERTRIEB STRATEGIE

Lücken erkennen Potenziale entfalten

Analysieren Sie die vertriebliche Situation Ihres Unternehmens und planen Sie den Weg in Ihre Zukunft, Ihre Strategie. Mit dem Fokus-Workshop erkennen Sie vertriebliche Lücken und die Erfolgspotenziale Ihres Unternehmens.

Ihre Mitarbeiter werden in zwei halbtägigen Workshops aktiv in die Analyse eingebunden und tragen zur Erarbeitung der Lösungsansätze bei. Gemeinsam legen Sie so eine Grundlage für Ihre aktuell spezifische Marktausrichtung.

Unsere Dokumentation liefert Ihnen anschließend eine eindeutige Definition von Zielen und Erfolgsfaktoren sowie entsprechenden konkrete Maßnahmen.

**Sie wollen praktische Ergebnisse in kurzer Zeit?
Überzeugen Sie sich von den Vorteilen unseres Fokus-Workshops!**

Für einen Festpreis von 2.200 € zzgl. MwSt. erhalten Sie eine effiziente Analyse und eine aktualisierte Zielorientierung mit konkreter Aktivitätenliste.

Der Maßnahmenkatalog liefert handfeste Aussagen über den Stand Ihres Vertriebs und Ihrer Marktausschöpfung. Die weitere Vorgehensweise entscheiden Sie.

FAKTEN

► Analyse der Herausforderungen

Wir sammeln und bewerten Ihre Lücken. Im Team erarbeiten Sie gemeinsam individuelle, realistische Lösungsvorschläge.

► Erfolgsfaktoren Ihres Unternehmens

Neben generellen Erfolgsfaktoren ermitteln wir Ihre branchen- und unternehmensspezifischen Schlüsselfaktoren.

► Marktsituation

Wir untersuchen Ihr Produkt- und Dienstleistungsportfolio und analysieren Ihr Angebot gegenüber Kunden und Wettbewerb.

► Vertriebsorganisation

Gemeinsam betrachten wir Ihre wesentlichen Kennzahlen und bewerten Ihre vertriebliche Performance.

► Maßnahmen

Wir sammeln Aufgaben und priorisieren Ihre geplanten Aktivitäten. So entsteht Ihr individueller Maßnahmenkatalog zur direkten zügigen Umsetzung.

► Dokumentation

Alle Ergebnisse werden visualisiert. Unsere Empfehlungen runden den Fokus-Workshop ab.

► Feedback

Dokumentation und Feedback werden in einem Abschlussgespräch präsentiert und erläutert.

ANSPRECHPARTNER

Anita Berres



**Geschäftsführerin
Strategieberaterin
Business-Coach**

Vertrieb und Marketing
Strategische Führung
Team-Entwicklung TMS®
Wirtschaftskinesiologie

Diplom-Studium der Wirtschaftspädagogik und Politologie an der Universität Mannheim /// TMS®-Akkreditierung /// Kinesiologin BK DGAK

Knapp 15 Jahre als Angestellte vertriebliche Themen erfolgreich entwickelt und umgesetzt (direkter und indirekter Vertrieb, Gebietsverkaufsleitung, Partner-Konzept, Aufbau und Leitung nationales Key Account Management).

Seit 1996 selbstständig mit der eigenen Unternehmensberatung und mit Erfolg für mittelständische Unternehmen tätig.

Coach für Fach- und Führungskräfte sowie aktivierender Begleiter bei Team-Entwicklungen.

Autorin und Herausgeberin von diversen Fach- und Sachbüchern.

Kontakt:

Berres – Strategie & Kinesiologie
Kniebisweg 5 // 76337 Waldbronn
Tel. 07243 21 66-6 /// berres@berres.biz