

B2B-VERTRIEB FÜR GRÜNDER

VOM GESCHÄFTSMODELL ZUM ERSTEN KUNDEN

ZIELE DER VERANSTALTUNG

_In dieser 2-tägigen Veranstaltung lernen Sie die Grundlagen der Erstellung und Validierung von Geschäftsmodellen, der Beschreibung Ihrer idealen Zielgruppe und dem Aufbau eines ersten Vertriebsansatz, mitsamt einer Kundenansprache für den Verkauf, kennen. Sie werden mit bewährten Tools und Methoden zum Aufbau von Startups und dem Vertrieb vertraut gemacht und können anschließend das Erlernte auf Ihre eigene Geschäftsidee, oder auf Ihr bereits bestehendes Unternehmen, übertragen. Die so geschaffene Basis versetzt Sie in die Lage, Ihren weiteren Unternehmenserfolg zu planen, zu steuern und umzusetzen.

INHALTE UND ABLAUF

_Folgende Inhalte sind zu erwarten:

- ✓ Grundlagen zu Startups, Geschäftsmodellen, Strategie und Vertrieb
- ✓ Einführung in die Customer Development Methode als Basis für den Aufbau von Startups
- ✓ Einführung in den Business Model Canvas, Value Proposition Canvas und den "Idealkunden"
- ✓ Ansätze zur Beschreibung des relevanten Marktes (TAM/SAM/SOM) und des Markttyps
- ✓ Grundlagen der Kommunikation im Vertrieb, Einwandbehandlung und Do's und Don'ts
- ✓ Die 3x3 Schritte zum ersten Kunden mit Vorlagen für die Zielgruppenansprache
- ✓ Ein Vertriebsansatz für die strukturierte Qualifizierung von Kundenprojekten

METHODEN UND ARBEITSFORMEN

_Präsentationen, Einzel- und Gruppenübungen mit moderierter Diskussion, Erfahrungsaustausch

DIESE VERANSTALTUNG IST BESONDERS INTERESSANT FÜR

Angehende Gründerinnen und Gründer mit erster Geschäftsidee, Startups in bzw. nach Gründung und alle, die Ihren bisherigen Ansatz anhand von Best Practices reflektieren möchten

BEREICH

Digitale Transformation & Innovation

FORMAT

Workshop

DAUER

2 Tage

FORMAT ID

119

#STARTUPS
#SALESFORFOUNDERS
#VERTRIEBFÜRGRÜNDER
#GESCHÄFTSKUNDENVERTRIEB
#B2B-SALES
#CUSTOMERDEVELOPMENT
#BUSINESSMODEL
#GESCHÄFTSMODELL
#VALUEPROPOSITION
#SALESEXCELLENCE
#CUSTOMERACQUISITION
#KUNDENAKQUISE