

Personal

CHECK-UP

INTERN

- INTERNE MITARBEITERBEFRAGUNG:
 - WIE ZUFRIEDEN SIND SIE?
 - SIND SIE WIRKLICH AN DER RICHTIGEN STELLE EINGESETZT? (STÄRKEN)
 - WAS BRAUCHEN SIE?
 - WAS WÜNSCHEN SIE SICH?
- WIE KLAR IST MEINE KOMMUNIKATION?
- WIE FREI KÖNNEN SICH MEINE MITARBEITER WIRKLICH MITTEILEN? (GGF. EXTERNER BERATER HILFREICH)
- REGELMÄSSIGE TEAMBUILDING EVENTS
- PASSEN DIE WERTE MEINER MITARBEITER ZU DENEN MEINES UNTERNEHMENS?

EXTERN

- WELCHE NETZWERKE STEHEN MIR ZUR MITARBEITERGEWINNUNG ZUR VERFÜGUNG?
- KANN ICH AUF BESTIMMTE ZERTIFIKATE ODER ABSCHLÜSSE MEINER BEWERBER VERZICHTEN?
- AUF WELCHEN VERANSTALTUNGEN FINDE ICH WECHSELBEREITE ANGESTELLTE?
- WELCHEN MEHRWERT KANN ICH IM GEGENSATZ ZU MEINEM MITTBEWERB BIETEN?
- VERHANDLUNGSSITUATIONEN MIT FREUNDEN/FAMILIE O.Ä. ÜBEN (WIE KLAR IST MEINE KOMMUNIKATION)



Sales & Marketing

CHECK-UP

SALES

- SYMPATHIE & PERSÖNLICHE EBENE
ZUM KUNDEN AUFBAUEN
- ELEVATOR PITCH GUT UND INTENSIV
VORBEREITEN UND ÜBERZEUGEND
VERMITTELN
- BEDARF DES KUNDEN OPTIMAL ERMITTELN:
DIE RICHTIGEN FRAGEN STELLEN
(WIRKLICHES INTERESSE AM KUNDEN UND
SEINE BEDÜRFNISSE 100% VERSTEHEN)
- SCHNELLSTMÖGLICH EINEN ERSTTERMIN
VEREINBAREN
- GUTE VORBEREITUNG UND RECHERCHE
- KANN ICH MEINEN MEHRWERT UND NUTZEN
KLAR KOMMUNIZIEREN
- KUNDEN BEI DER KAUFENTSCHEIDUNG
OPTIMAL UNTERSTÜTZEN

MARKETING

- EIGENEN USP KENNEN
- GUTE UND ZAHLREICHE REFERENZEN
(ÜBERZEUGEN GEHT ÜBER ZEUGEN)
- MAXIMALE PRÄSENZ UND
REICHWEITE: ONLINE + VOR ORT
- TEILNAHME UND REPRÄSENTATION
AUF MESSEN & VERANSTALTUNGEN
- ENTSPRECHENDE ANSPRACHE DER
GEWÜNSCHTEN ZIELGRUPPE
- MODERNES UND VOM MITBEWERB
ABHEBENDES WERBEMATERIAL
- ÜBERPRÜFUNG SINNVOLLER
NETZWERKE
- ÜBERPRÜFUNG
GEWINNBRINGENDER
KOOPERATIONEN