

# Das Unternehmer-Jahresgespräch: Mit Systematik zu mehr Erfolg

UJG-25001

## Zielgruppe

Für Firmenkundenbetreuer

## Ihr Nutzen

- ✓ Sie steigern Ihren Ertrag durch ein strukturiertes Unternehmerjahresgespräch
- ✓ Sie schöpfen die Geschäftspotenziale gezielt aus
- ✓ Sie berücksichtigen die Unternehmer-Typologie im Rahmen einer kundenorientierten Gesprächsführung

## Inhalt

- ✓ Ertragssteigerung durch einen strukturierten Vertriebsprozess
  - ✓ Ansatzpunkte zur Effizienzsteigerung
  - ✓ Vorhandene Potenziale künftig besser nutzen
- ✓ Die Gesprächsvorbereitung: Systematik erspart Zeit
  - ✓ Die fachliche Vorbereitung
  - ✓ Die persönliche Vorbereitung
  - ✓ Die Unterlagen
- ✓ Der Unternehmer als Privatperson
  - ✓ Bedarfsfelder
  - ✓ Cross Selling - Ansätze
- ✓ Geschäftspotenziale gezielt ausschöpfen
  - ✓ Instrumente zur Geschäftsintensivierung
  - ✓ Die verkaufsorientierte Bilanzanalyse
  - ✓ Das maßgeschneiderte Angebot
- ✓ Kundenorientierte Gesprächsführung
  - ✓ Unternehmer-Typologie
  - ✓ Kauf-Motive erkennen
  - ✓ Kundennutzen konkret formulieren
- ✓ Trend „Nachhaltigkeit“
  - ✓ Die Relevanz des Themas
  - ✓ Nachhaltigkeit im Firmenkundengeschäft
  - ✓ Vertriebsansätze ableiten
- ✓ Die Betriebsbesichtigung
  - ✓ Grundlagen
  - ✓ Worauf sollten Sie besonders achten?
  - ✓ Praxis - Checklisten
- ✓ After Sales Service
  - ✓ Zielsetzungen
  - ✓ Kundenbindung stärken
  - ✓ Empfehlungen generieren

## Hinweis

Dozent: Prof. Dr. Anton Schmoll

**Termin**

27.01.2025 -  
28.01.2025

**Ort**

Grainau

**Ansprechpartner**

Bernd Orthmann  
08461/650-1352  
bernd.orthmann@abg-bayern.de  
Sabrina Waldhier  
08461/650-1353  
sabrina.waldhier@abg-bayern.de

**Buchen**

**ABG**  