

# Strateginar – B2B Workshop

## Leistungsbeschreibung

Qualifizierte Interessenten für B2B mit mehr Leichtigkeit generieren:

- Alle Verantwortlichen werden an einen Tisch gebracht
- Standpunkte der anderen Workshop Teilnehmer verstehen
- Einheitliche Kommunikation: Das was der Außendienst sagt, steht auch auf der Website
- Vertrauen aufbauen für erklärungsbedürftige Produkte, Dienstleistungen und Handelsgüter
- Eindeutige Kriterien formulieren, was ein „Qualifizierter Lead“ ist
- Der externe Moderator dient als Stellvertreter des Kunden und Sparrings-Partner

## Workshop Kapitel

1. ABC Kundenanalyse
2. Kundennutzen Matrix
3. Kaufbereitschaft erkennen
4. Nachhaltige Sales Strategie definieren

## Preis

Einzelne Kapitel	900 € pro Kapitel (Gesamt 4 x 900 € = 3.600 €)
Komplettangebot	3.000 € (600 € Rabatt)
Workshop Dauer	4 Workshop-Termine à 2,5 Stunden per Videokonferenz

## Setup

Der Workshop findet idealerweise mit den Vertretern verschiedener Perspektiven statt:

- ☆ Geschäftsführer
- ☆ Head of Marketing
- ☆ Vertrieb
- ☆ Techniker oder Produktmanager

Bis zu vier Teilnehmer sind sinnvoll.

## Mindest-Voraussetzung

- ▷ B2B Firmen älter als 10 Jahre
- ▷ Typische Unternehmen: Automation, SaaS, OEMs, Intralogistik, Maschinenbau, Industriedienstleister, Fachhändler, Online Shops.

Alle Preise netto zzgl. MwSt.

Ein Auftrag kommt erst nach einer schriftlichen Bestätigung durch die Webgeist GmbH zustande.