

Informationen für Unternehmer:

Mit solchen oder ähnlichen Sätzen kommen immer wieder Kunden auf mich zu:

- Hoffentlich bekomme ich mit meinen bisherigen Leistungen und Angeboten auch in Zukunft noch genügend Aufträge!
- Der Markt ist gesättigt, aber wie kann ich mit meinem Geschäft mehr Kunden bekommen und meine Umsätze steigern?
- Reichen meine Qualifikationen auch in der Zukunft, um am Markt bestehen zu können?
- Hoffentlich werden meine Mitbewerber nicht noch mehr in meinem Revier grasen!
- Ich verliere Umsätze und Kunden und weiß nicht woran es liegt.
- Ich weiß nicht, was ich jetzt genau machen soll?
- Ich führe viele Gespräche, mache viele Angebote, bekomme aber zu wenig Aufträge!
- Bald kann ich meine Mitarbeiter nicht mehr bezahlen!
- Die Kunden schauen nur noch auf den Preis, ich kann „Geiz ist geil“ nicht mehr hören...

Für diese Situationen gibt es Lösungen:

POSITIONIEREN SIE SICH

Die Aufgaben eines Unternehmers in der heutigen Zeit haben sich geändert:

- **alle betrieblichen Aktivitäten haben nur einen Zweck, die Bedürfnisse der Menschen und Gesellschaft zu befriedigen. Nur an diesen Zielen werden Sie und Ihre Mitarbeiter gemessen.**
- **an der Befriedigung eines bestimmten Bedürfnisses einen Vorsprung vor anderen zu haben, ist die einzige verlässliche Basis für dauerhaften Erfolg und Sicherheit.**
- **Die tatsächlichen Bedürfnisse der Kunden sind das Maß aller Dinge.**
- **Der Unternehmer muss irgend ein Grundbedürfnis irgend einer Zielgruppe besser lösen als seine Mitbewerber**

Klappern gehört zum Handwerk:

- Zu allererst kommt es auf Ihre gelungene Selbstvermarktung an. Wie wollen Sie Kunden überzeugen wenn es Ihnen schwer fällt, sich selbst ins rechte Licht zu rücken?
- Sie können andere nur dann von sich überzeugen, wenn Sie sich selbst von ihren Fähigkeiten überzeugt haben!

Dies ist mein Kompetenzbereich:

Ich unterstütze Jungunternehmer und mittelständische Unternehmen bei der Entwicklung und Umsetzung einer ganzheitlichen Strategie zur Positionierung und dem Alleinstellungsmerkmal.

- Wir suchen gezielt nach ihren Stärken und Fähigkeiten, die sich von ebenfalls anderen qualifizierten Konkurrenten unterscheiden
- eine gründliche Analyse des eigenen Potenzials ist die Grundlage für eine erfolgreiche Veränderung und Neupositionierung
- mit einer eigens dafür vorhandenen Unternehmensstrategie finden wir auch bei Ihnen die Punkte, mit denen Sie bei Ihren Kunden punkten werden

Wer sein Unternehmen besser auf die brennenden Probleme einer klar definierten Zielgruppe ausrichtet und innovative Lösungen bietet, die wirklich gebraucht werden, der wird - in der Konsequenz - den materiellen Gewinn nicht verhindern können!

Was ist I h r Problem?

Sitzen Sie in der Austauschbarkeitsfalle?
Suchen Sie nach bezahlbaren Lösungen?

Nehmen Sie mit mir Kontakt auf.....wir besprechen gemeinsam die Möglichkeiten

Für die erforderlichen Beratungsleistungen besorge ich Ihnen das passende Förderprogramm mit einem nicht rückzahlbaren Eigenanteil.

Damit senken Sie die Kosten für die Umsetzung der erforderlichen Maßnahmen!

Mein weiteres Angebot:

Die Geld-zurück-Garantie:

Sollte ich es nicht schaffen, Ihre **Abschlussquote aus den abgegebenen Angeboten und davon erhaltenen Aufträgen um **mindestens 10 % zu steigern**, dann erstatte ich Ihnen **50% meines Honorar Betrags**.**

Diese Erfolgsgarantie ist interessant

für alle Unternehmer, die viele Angebote (keine Ausschreibungen) schreiben, aber nicht genügend Aufträge generieren.

Sie kennen das?

- Sie führen Kundengespräche, machen Angebote, bekommen aber zu wenig Aufträge?
- Die Kunden sagen: „Das möchte ich mir nochmals überlegen“ und melden sich nicht wieder.
- Sie fahren oft zum Kunden, aber er honoriert dies nicht mit einem Auftrag!
- Sie haben eigentlich nur Kosten, aber kaum Aufträge!

Nehmen Sie mich beim Wort!!!!

Ich weiß, wie Sie diese Situation ändern können!

Nehmen Sie mit mir Kontakt auf:

Ernst Mennesclou

E-Mail: info@mennesclou.de

Telefon: **034603 / 76701**

Aktuelle Seminare / Workshops:

Sind Sie ein Unternehmer-Typ?

- Sie erfahren über sich selbst, ob Sie ein Unternehmer-Typ sind
- Wo liegen Ihre Stärken, Talente, Interessen, um diese für die Geschäftsgründung oder Umsatzerhöhung mit verwenden zu können
- Damit werden Sie stärker und unverwechselbarer und einzigartiger
- Das sind die besten Voraussetzungen für Ihre „Positionierung“

Von der Werbung über das Angebot zum Auftrag Kunden überzeugen - Aufträge generieren

- in diesem Workshop werden die Inhalte eines Businessplanes für jeden Teilnehmer sehr detailliert besprochen und bearbeitet
- im 2. Teil geht es darum
 - professionelle Gesprächsführung als Basis um Aufträge generieren zu können
 - Hier lernen Sie die richtigen Worte und Formulierungen, mit denen Sie sprichwörtlich und tatsächlich jedem alles verkaufen können.
 - welche Form der Werbung und Akquise ist für meine Zielgruppe die sinnvollste und Erfolgversprechendste
 - wie führe ich professionelle Kundengespräche
 - wann und wie werden Angebote geschrieben und präsentiert
 - wie kann ich den Kunden überzeugen dass ich den Auftrag bekomme

Telefontraining

- In Theorie und Übungen zeige ich Ihnen wie Sie sich auf professionelle Telefongespräche vorbereiten, durchführen und auswerten
- Wie Sie Ihre geplante Akquise sicher erreichen können

Sprache / Mimik / Atmung: (Kooperation mit einer erfolgreichen Dipl. Schauspielerin)

- perfektionieren Sie Ihre Persönlichkeit in Sprache, Mimik, Ausdruck, Überzeugung
- repräsentieren Sie Ihr Unternehmen und überzeugen Sie damit Ihre Kunden

Überzeugt?

Dann rufen Sie an oder füllen Sie den beiliegenden Kupon aus und senden uns diesen noch heute zu. Wir senden Ihnen die genauen Details zum Beginn, Dauer, Ort, etc.

Name: _____

Firma: (Vorhaben) _____

Straße: _____

PLZ / Wohnort: _____

E-Mail: _____

Telefon: _____

Ich interessiere mich für:

- Sind Sie ein Unternehmer-Typ**
- Tages Workshop: „Erstellung von Businessplänen“**
- Von der Werbung über das Angebot zum Auftrag
Kunden überzeugen - Aufträge generieren**
- Telefontraining**
- Sprache / Mimik / Atmung: (Kooperation mit einer erfolgreichen Dipl.
Schauspielerin)**

Bitte einsenden an:

**Ernst Mennesclou Unternehmensberatung
Hauptstraße 68
76889 Gleiszellen-Gleishorbach**