

# Modul 2

## Neue Geschäftsmöglichkeiten – konkret identifizieren und direkt umsetzen

Wir entwickeln im Workshop konkrete Geschäftsmöglichkeiten für Ihren Vertrieb.

### Kurzbeschreibung

Wachstum entsteht dort, wo Unternehmen Geschäftsmöglichkeiten gezielt erkennen und konsequent in die Umsetzung bringen – **sowohl im bestehenden Kundenportfolio als auch in der Erschliessung neuer Zielkunden.**

Dieses Lunch & Learn ist kein klassisches Training, sondern ein praxisnaher Arbeitsworkshop:

**Gemeinsam identifizieren wir konkrete Opportunitäten und entwickeln direkt umsetzbare nächste Schritte für den Vertrieb.**

Die Teilnehmenden arbeiten dabei mit realen Kunden, Zielkunden und aktuellen Marktsituationen aus ihrem Alltag.

### Referent

## Robert Nef

*Unternehmer und Berater für Geschäftsmodell- und  
Wachstumsentwicklung*

Begleitet Unternehmen dabei, ungenutzte Potenziale zu identifizieren und in konkrete, umsetzbare Geschäftsansätze zu überführen.

### NeRo-Conseiller

Untere Seestrasse 41  
8272 Ermatingen  
Schweiz

[www.nero-conseiller.ch](http://www.nero-conseiller.ch)

Tel. +41 71 777 17 11



### Ziele des Moduls

- neue Geschäftsmöglichkeiten im Markt erkennen
- Potenziale bei bestehenden und neuen Kunden systematisch nutzen
- den Vertrieb gezielt aktivieren
- konkrete Akquise-Ansätze entwickeln
- Umsetzung in den Arbeitsalltag sicherstellen

### Inhalte

- Wo im Markt heute ungenutzte Chancen liegen
- Systematische Bearbeitung von bestehenden Kunden und neuen Zielkunden
- Identifikation konkreter Opportunitäten anhand realer Beispiele
- Entwicklung konkreter Akquise-Ansätze
- Ableitung klarer nächster Schritte im Vertrieb

### Ihr Nutzen

- konkrete Verkaufschancen entstehen direkt im Workshop
- sofort umsetzbare Ansätze für bestehende und neue Kunden
- messbarer Impact im Vertrieb innerhalb weniger Tage
- klare nächste Schritte statt theoretischer Konzepte

### Rahmenbedingungen

**Format:** Lunch & Learn

**Dauer:** 120 Minuten

**Durchführung:** Vor Ort

**Zielgruppe:** Geschäftsleitung, Vertrieb, Key Account Management

**Teilnehmerzahl:** ab 5 Personen

### Investition

**CHF 1'200.—, exkl. MwSt. und Reisespesen**