

HOGYAN VÁLHAT A CÉGED A **LEGJOBB** **VÁLASZTÁSSÁ** AZ ÜGYFELEK SZÁMÁRA?

VERSENYSTRATÉGIA WORKSHOP

Gyakorlati workshop, ahol megtaláljuk azt az erősségeket, amivel olyan vásárlást eldöntő ügyféligényt tudtok kiszolgálni, amire a versenytársaitok nem képesek. Erre építjük fel a céged versenyelőnyét.



IDŐTARTAM

2 nap



MENETE

Vezetett stratégiaalkotás, bevált módszertan mentén, gyakorlati segédletekkel.



RÉSZTVEVŐK

Döntéshozók és a piacot jól ismerő kulcsemberek.



EREDMÉNY

Kézzelfogható, lépésről lépésre követhető akcióterv.

**TEDD VILÁGOSSÁ,
MIÉRT ÉRDEMES A TE
CÉGEDET VÁLASZTANI!**

Árverseny. Alkudozás. Elvesztett üzletek.

Ez történik, amikor az ügyfelek nem látnak olyan különbséget köztetek és a versenytársaitok között, amely meggyőzné őket arról, hogy titeket válasszanak. Ilyenkor az ajánlatok egyformának tűnnek, így végül az ár alapján döntenek.

A [workshop](#) segít megtalálni azt a döntő piaci különbségeket, ami lényegesen jobb választássá tesz titeket a versenytársaknál.



Bohus Krisztián
www.nyerostrategia.hu



www.nyerostrategia.hu



+36 70 63 500 62



@nyerostrategia_hu



bohus.krisztian@nyerostrategia.hu



MILYEN EREDMÉNYRE SZÁMÍTHATSZ?

Pontosan látni fogod, mely
ügyféligények kiszolgálásában
tud a céged tartós piaci előnyt
kialakítani.

Megtaláljuk, hogy miben tudtok a versenytársak elé kerülni.

A versenyelőny kulcsa nem az, hogy mindenben jobbak
legyetek másoknál. Hanem hogy megtaláljátok azt a
néhány szempontot, amelyek a leginkább befolyásolják
az ügyfelek döntését, és legalább az egyikben
verhetetlenné válnátok. Ebben segít a [workshop](#).



ÜTŐSEBB ÉRVEKKEL ÁLLÍJTOK MAGATOK MELLÉ AZ ÜGYFELEKET

Az értékesítők azokkal az erősségeitekkel érvelnek,
amelyekben a konkurensok nem tudnak veletek
versenyezni.



CÉLBA TALÁLNAK A MARKETING ÜZENETEITEK

A kommunikációtok azokat az előnyöket
hangsúlyozza, amelyek a leginkább befolyásolják
az ügyfelek döntését.



AZ ÜGYFELEK VÉGRE NEM AZ ÁR ALAPJÁN HASONLÍTANAK ÖSSZE

Az ügyfelek pontosan értik, miért érdemes titeket
választaniuk, ezért az ár helyett ez a különbségetek
dönti el a választásukat.



PONTOSAN LÁTOD, MIRE ÉRDEMES FÓKUSZÁLNODOK

Egyértelműen látod, hogy mely területekre érdemes
összpontosítani az erőforrásaitokat, hogy javítsd a
piaci pozíciódat.



Bohus Krisztián
www.nyerostrategia.hu



www.nyerostrategia.hu



+36 70 63 500 62



[@nyerostrategia_hu](https://www.youtube.com/@nyerostrategia_hu)



bohus.krisztian@nyerostrategia.hu



A NYERŐ STRATÉGIA ALAPJA

Egy vezetett ötletelés a kulcsembereiddel, amely a cég erősségeire, a piaci ismereteikre és az ügyfelek valós elvárásaira épül.



Nem elméletet gyártunk, hanem stratégiát

A workshop végére nem csak a versenyelőnyötök rajzolódik ki, hanem egy konkrét akcióterv is összeáll, amely kijelöli a fejlesztési területeket, és azokat a lépéseket, amelyekkel egyértelművé teszik a piaci előnyöket az ügyfelek számára.

A WORKSHOP VÉGÉRE PONTOSAN TUDNI FOGOD:



1. MELY ÜGYFÉLIGÉNYEK SZÁMÍTANAK IGAZÁN?

A vevők mely elvárásai határozzák meg leginkább, hogy végül kit választanak?



2. MIBEN LEHETTEK A LEGERŐSEBBEK A PIACON?

Milyen kulcs képességet tudtok kifejleszteni, amely hiányzik a versenytársaitoknál?



3. HOGYAN LESZ EBBŐL ÜZLETI EREDMÉNY?

Milyen lépések vezetnek oda, hogy a vevők világosan lássák, miért érdemes titeket választani?

TEREMTSD MEG A CÉGED VERSENYELŐNYÉNEK ALAPJAIT!

KINEK SZÓL A WORKSHOP?

Azoknak a KKV-knak szól, akik nem akarnak többé az árral versenyezni, hanem szeretnék megtalálni azt a döntő piaci különbséget, ami miatt az ügyfelek őket választják a versenytársak helyett, hogy erre építve megalapozzák a tartós versenyelőnyüket.



Bohus Krisztián
www.nyerostrategia.hu



www.nyerostrategia.hu



+36 70 63 500 62



[@nyerostrategia_hu](https://www.youtube.com/@nyerostrategia_hu)



bohus.krisztian@nyerostrategia.hu