



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

VERSENYSTRATÉGIA WORKSHOP

Gyakorlati workshop, ahol megtaláljuk azt az erősségeket, amely meghatározó az ügyfeleitek döntésében, de a versenytársaitok nem tudják felmutatni. 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 előnyötöket, amely egyértelműen 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, miben múlhatjátok felül a versenytársakat.

A versenyelőny kulcsa nem az, hogy mindenben jók legyetek. Hanem hogy megtaláljátok azt a néhány elvárást, amelyek leginkább befolyásolják az ügyfelek döntését, és ezek valamelyikében verhetetlenné váljatok. Ebben segít a [Versenystratégia Workshop](#).



MAGABIZTOSABB ÉRTÉKESÍTÉS

Az értékesítők azokra a vevői szempontokra építik a tárgyalásaikat, amelyekben a konkurensok nem tudnak veletek versenyezni.



MEGGYŐZŐBB MARKETING ÜZENETEK

A kommunikációtok azokat az erősségeiteket hangsúlyozza, amelyek a leginkább illeszkednek az ügyfeleitek elvárásaihoz.



ERŐSEBB PIACI MEGKÜLÖNBÖZTETÉS

Az ügyfelek pontosan érzik, mely igényükre adtok lényegesen jobb megoldást a versenytársaknál, ezért egyre többen döntenek mellettetek.



EGYSZERŰBB VEZETŐI DÖNTÉSEK

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



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 a vásárlási döntést?



2. MIBEN LEHETTEK IGAZÁN KIEMELKEDŐK A PIACON?

Milyen kulcs képességet tudtok kifejleszteni, ami nincs meg a versenytársaitoknál?



3. HOGYAN LESZ EBBŐL ÜZLETI EREDMÉNY?

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

TEREMTSD MEG A CÉGED VERSENYELŐNYÉNEK ALAPJAIT!

KINEK SZÓL A WORKSHOP?

Azoknak a KKV-knak szól, amelyek szeretnék elérni, hogy az ügyfelek ne egynek lássák őket a sok közül, hanem világosan értsék, miben nyújtanak többet a versenytársaiknál. Ezzel megteremtve az alapját annak, hogy a piac egyik legerősebb szereplőjévé váljanak.



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