

LEISTUNGEN



SolidAdvice



KURZVORSTELLUNG

Hi, ich bin Jens - und ich bin Salescoach.

Vielleicht denkst du dir jetzt: "Oh Gott! Nicht schon wieder einer, der mir ein 5000 Euro Coaching verkaufen möchte, bei dem ich dann doch wieder alles alleine erarbeite".

Nein. Ich kann dich beruhigen, das ist nicht der Fall. Mein Angebot funktioniert ein wenig anders.

Was das heißt, möchte ich dir gerne auf den folgenden Seiten zeigen.

Wenn du also aktuell Sales-Unterstützung suchst, dann lies doch gern weiter.

Vielleicht findest du etwas, das dich anspricht.

Viel Spaß beim digitalen Durchblättern.





CONSULTINGSTUNDE

„Was ist das?“

Wie der Name schon sagt: Du buchst dir eine Stunde bei mir. In dieser Stunde klären via Onlinemeeting oder Zoom jede vertriebliche oder strategische Frage, die du aktuell hast.

60 Minuten. Du und ich. Volle Kanne.

Wir steigen genau dort ein, wo du gerade Support brauchst.

„Für wen ist das?“

Dieses Angebot ist für dich, wenn du dich fragst:

- Jens, welche Art von Vertrieb ist die richtige für mich?
- Jens, wo finde ich eigentlich Kunden? Und wie spreche ich die an?
- Jens, wie gut ist meine Strategie?
- Jens, warum bekomme ich auf meine Angebote kein Feedback?





CONSULTINGSTUNDE

„Was konkret können wir besprechen?“

Wir können zum Beispiel dein Sales-Skript besprechen. Oder deine Akquise-Strategie durchleuchten. Oder an deiner Einwandbehandlung feilen. Oder über die Effizienz deiner Prozesse sprechen. Oder deine Wunschkunden analysieren...oder oder oder, wo auch immer der Sales-Schuh drückt, red ich mit dir.

„Was kostet das?“

99 Euro netto je Stunde.
Ausser... NIX AUSSER.
99 Euro netto pro Stunde.
Ohne versteckte Zusatzkosten.





COACHING PROBEMONAT

„Was ist das?“

Dieses Angebot gibt uns die Möglichkeit, probeweise einen Monat lang zusammenarbeiten und uns gegenseitig zu beschnuppern.

Dieses Angebot gibt dir die Möglichkeit, ohne hohe Verpflichtungen deine Sales-Themen anzugehen.

„Für wen ist das?“

Dieses Angebot ist für dich, wenn du im Vertrieb durchstarten, dich aber nicht direkt mehrere Monate festlegen möchtest.

Du bist entweder kompletter Newbie im Vertrieb oder hast bereits erste Erfahrungen gesammelt und wünschst dir jetzt eine zweite Perspektive, um mal auf bestehende Prozesse und Strukturen zu schauen und sie zu analysieren.





COACHING PROBEMONAT

„Wie läuft das ab?“

Wir treffen uns wöchentlich zu einer persönlichen Strategiesitzung.

Zuerst lerne ich dich und deine Arbeitsweise im Detail kennen. Gemeinsam finden wir heraus, wo genau du stehst und legen die ersten konkreten To-Dos fest.

Ich bereite jedes Meeting vor und nach - und du bekommst in der Zwischenzeit „Hausaufgaben“ von mir mit.

Zwischen unseren Sitzungen bekommst du von mir digitalen Support - per Mail, Messenger oder Telefon.

„Was kostet das?“

1000,- EUR einmalig für einen Monat.
Danach schauen wir weiter.
Keine Verpflichtungen, keine automatische Verlängerung.





INDIVIDUELLE LEISTUNGEN

Deine individuellen Bedürfnisse sind mir wichtig. Sollten die beiden bisherigen Angebote nicht deinen Nerv treffen, sprich mich doch einfach persönlich an.

Dann finden wir heraus, ob und wie ich deinen spezifischen Bedarf decken kann.

3 Beispiele gefällig?

Verlängertes Coaching:

Nach dem Probemonat können wir gemeinsam entscheiden, ob wir gemeinsam weitermachen.

Vorträge:

Ich gebe auch Vorträge oder Key Notes mit speziellen Impulsen zum Thema Verkauf und Vertrieb. Brauchst du? Meld dich!

Freelancing:

Ich soll für dich aktiv im Vertrieb tätig werden? Sprich mich einfach an!

