BE UNIQUE

LEISTUNGSPROGRAMM 2027

Fokus im Vertrieb auf das, was wirkt.

Erfahrungen nutzen.
Möglichkeiten prüfen.
Entscheidungen besser treffen.



VertriebsPotenzialCheck, persönliche Begleitung und firmeninterne Workshops.

KI eröffnet neue Möglichkeiten. Ich ergänze sie mit mehr als 30 Jahren Erfahrung im B2B-Vertrieb.

2026 beauftragen.
2027 durchführen.
Sonderkonditionen bis 30.11.

Dirk Krause · uniqueS NEXT

EIN WORT VORWEG

Ihr Geschäft läuft.
Aber was bringt es jetzt weiter?

Neue Kunden gewinnen, Angebote verbessern, bestehende Kunden entwickeln oder Abläufe vereinfachen: Möglichkeiten gibt es viele. Durch KI kommen weitere hinzu.

Vielleicht setzen Sie bereits KI ein oder überlegen, wo sie Ihnen Arbeit abnehmen könnte. Trotzdem bleibt die Frage: Was davon macht für Ihr Unternehmen tatsächlich einen Unterschied?

Ich habe über 30 Jahre im B2B-Vertrieb gearbeitet, selbst verkauft und als Vertriebsleiter Verantwortung getragen. Heute begleite ich Unternehmer dabei, ihre Kunden, Angebote und Arbeitsweisen genauer anzusehen.

Nicht jede neue Methode, Software oder Maßnahme ist sinnvoll. Manchmal liegt der nächste Schritt darin, Bestehendes besser zu nutzen, etwas zu vereinfachen oder eine Idee bewusst nicht umzusetzen.

Erst verstehen, dann verändern.
Wir prüfen gemeinsam, was sich lohnt – und wie es sich im Alltag umsetzen lässt.

Auf den folgenden Seiten finden Sie Analyse, Begleitung und Workshops. Welche Leistung passt, entscheiden wir im Gespräch.

ANALYSE

VertriebsPotenzialCheck

Was steckt noch in Ihrem Vertrieb?



Sie haben Kunden, schreiben Angebote und führen Gespräche. Vieles funktioniert. Trotzdem lohnt sich ein genauer Blick: Welche Möglichkeiten bleiben ungenutzt, wo gehen Entscheidungen verloren und welche Abläufe kosten unnötig Zeit?

An einem gemeinsamen Analysetag betrachten wir Ihren Vertrieb im Zusammenhang: Kundenstruktur, Neukundengewinnung, Angebote, Nachverfolgung, Arbeitsweisen und vorhandene Werkzeuge. Auch KI berücksichtigen wir dort, wo sie einen konkreten Nutzen haben kann.

- Unbewusst liegen gebliebene Umsatzpotenziale erkennen
- Angebote, Kundenentwicklung und Abläufe genauer betrachten
- Sinnvolle KI-Anwendungen prüfen – ohne Technik um der Technik willen
- Maßnahmen auswählen, die zu Ihrem Unternehmen passen

AKTIONSPREIS BIS 30.11.2026

1.240 €

zzgl. USt. · Durchführung 2027
Mit schriftlicher Dokumentation und Handlungsempfehlungen.

Zahlung: 1.240 € vollständig bei Beauftragung.

VERTRIEBSENTWICKLUNG & PERSÖNLICHE BEGLEITUNG

uniqueS NEXT

Wissen aktiv umsetzen.



Oft wird nach einer Analyse deutlich, wo etwas verändert werden sollte. Schwieriger ist es, die richtigen Schritte neben dem Tagesgeschäft tatsächlich umzusetzen.

Sechs Wochen lang begleite ich Sie bei Entscheidungen, Verbesserungen und der Umsetzung im Alltag. Wir prüfen, was funktioniert – und was wir anpassen sollten.

WORAN WIR GEMEINSAM ARBEITEN KÖNNEN

- Kundenpotenziale, neue Zielgruppen und überzeugende Angebote
- Kundengespräche, Kaufentscheidungen und Nachverfolgung
- Einfachere Vertriebsabläufe, CRM und passende KI-Unterstützung
- Neue Vorhaben bewerten und sinnvolle Schritte festlegen
- Umsetzung begleiten und Erfahrungen gemeinsam auswerten

INKLUSIVE VERTRIEBSPOTENZIALCHECK

Nicht jede Veränderung bringt Ihr Unternehmen weiter.

REGULÄR	BUCHUNG BIS 30.11.	BEI VORAUSZAHLUNG
4.900 €	4.490 €	4.041 €

50 % bei Beauftragung (2.245 €), 50 % nach 6 Wochen (2.245 €). Alle Preise zzgl. USt.

FIRMENINTERNER WORKSHOP · 1 TAG

Value Selling.

Verkaufen ohne laut zu sein.



Sie haben ein gutes Produkt oder eine durchdachte Dienstleistung. Trotzdem vergleicht der Kunde am Ende vor allem Preise – oder entscheidet sich gar nicht.

Wir betrachten die Situation aus Sicht Ihrer Kunden: Was wollen sie erreichen? Welche Fragen bleiben offen? Was macht den Nutzen Ihrer Leistung nachvollziehbar?

DARAN ARBEITEN WIR IM WORKSHOP

- Den tatsächlichen Kundennutzen im Gespräch herausarbeiten
- Mit besseren Fragen Erwartungen und Beweggründe verstehen
- Wert und Preis nachvollziehbar miteinander verbinden
- Eigene Angebote und konkrete Verkaufssituationen bearbeiten

INKLUSIVE 2 ONLINE-FOLLOW-UPS

Je 60 Minuten nach 4 und 8 Wochen – für Fragen und zur Festigung.

REGULÄR	BUCHUNG BIS 30.11.	BEI VORAUSZAHLUNG
2.490 €	2.290 €	2.061 €

50 % bei Beauftragung (1.145 €), 50 % nach dem Workshop (1.145 €).

Alle Preise zzgl. USt. · Durchführung 2027.

FIRMENINTERNER WORKSHOP · 1 TAG

Kundenakquise.

Gespräche, die Sinn ergeben.



Nicht jeder Kontakt ist ein potenzieller Kunde. Und nicht jede neue Methode führt zu mehr Aufträgen.

Wir prüfen, welche Unternehmen Sie erreichen möchten, wie Sie mit ihnen ins Gespräch kommen und wie aus Interesse eine Entscheidung werden kann. Dazu gehören persönliche Ansprache, konsequentes Nachfassen und sinnvolle digitale Unterstützung – gegebenenfalls auch KI.

DARAN ARBEITEN WIR IM WORKSHOP

- Geeignete Zielkunden und Ansprechpartner auswählen
- Relevante Gesprächsanlässe und natürliche Einstiege entwickeln
- Interesse und tatsächlichen Bedarf unterscheiden
- Nachfassen, Entscheidungen begleiten und nächste Schritte vereinbaren

INKLUSIVE 2 ONLINE-FOLLOW-UPS

Je 60 Minuten nach 4 und 8 Wochen – für Fragen und zur Festigung.

REGULÄR	BUCHUNG BIS 30.11.	BEI VORAUSZAHLUNG
2.490 €	2.290 €	2.061 €

50 % bei Beauftragung (1.145 €), 50 % nach dem Workshop (1.145 €).

Alle Preise zzgl. USt. · Durchführung 2027.

FIRMENINTERNER WORKSHOP · 1 TAG

Perspektivwechsel.

Verstehen, was Kunden wirklich bewegt.



Sie erklären Ihr Angebot ausführlich. Der Kunde hört zu – und entscheidet sich trotzdem nicht. Oft liegen die Gründe nicht dort, wo Sie sie vermuten.

Wir beschäftigen uns damit, wie Menschen Situationen unterschiedlich wahrnehmen und was ihre Entscheidungen beeinflusst. An eigenen Beispielen üben wir, genauer zuzuhören, anders zu fragen und Missverständnisse zu vermeiden.

DARAN ARBEITEN WIR IM WORKSHOP

- Erwartungen, Motive und mögliche Bedenken besser erkennen
- Die eigene Sichtweise hinterfragen
- Kundengespräche bewusster führen
- Vertrauen stärken, ohne Menschen zu überreden

INKLUSIVE 2 ONLINE-FOLLOW-UPS

Je 60 Minuten nach 4 und 8 Wochen – für Fragen und zur Festigung.

REGULÄR	BUCHUNG BIS 30.11.	BEI VORAUSZAHLUNG
2.490 €	2.290 €	2.061 €

50 % bei Beauftragung (1.145 €), 50 % nach dem Workshop (1.145 €).

Alle Preise zzgl. USt. · Durchführung 2027.

SO KOMMEN WIR INS GESPRÄCH

Welches Thema steht bei Ihnen gerade an?

Vielleicht möchten Sie neue Kunden gewinnen, bestehende besser entwickeln oder Ihre Angebote schärfen. Vielleicht kosten Sie Abläufe zu viel Zeit oder Sie fragen sich, ob KI für Ihr Unternehmen wirklich etwas verbessert.

Sie müssen nicht vorher wissen, welcher Workshop oder welche Begleitung passt. Erzählen Sie mir, was Sie beschäftigt. Wir schauen gemeinsam, ob und wie ich Sie sinnvoll unterstützen kann.

2026 BEAUFTRAGEN. 2027 DURCHFÜHREN.

Für Buchungen bis 30.11.2026 gelten die ausgewiesenen Frühbucherpreise. Für uniqueS NEXT: 50 % bei Beauftragung, 50 % nach 6 Wochen. Für Workshops: 50 % bei Beauftragung, 50 % nach dem Workshop. Der VertriebsPotenzialCheck ist vollständig bei Beauftragung zahlbar.

Bei Vorauszahlung erhalten Sie weitere 10 % Nachlass auf Workshops und Begleitung. Der VertriebsPotenzialCheck bleibt beim Aktionspreis von 1.240 €.

LASSEN SIE UNS SPRECHEN.

Dirk Krause · uniqueS NEXT
Mobil / WhatsApp 0172 5106604
E-Mail dirk@dirkkrause.com
Web www.dirkkrause.com

Alle Preise zzgl. USt. · Firmeninterne Durchführung nach Terminvereinbarung 2027. Umfang, Teilnehmerkreis und mögliche Reiseaufwendungen werden vorab vereinbart.