

Übersicht

Mary Roder
Unternehmerin
Sales Expertin

Für
Handwerkskammer Cottbus



WORKSHOPS & TRAININGS

Über mich

Ich (geboren und aufgewachsen in Cottbus) bin Unternehmerin und Führungskraft mit mehr als 10 Jahren Berufserfahrung im B2B und B2C Vertrieb, Branding und Business Development. Für mich ging die professionelle Reise von der Gastronomie zur Kunst, zu Immobilien zur Mode und zurück zur Kunst. Nachdem ich zuletzt bei Zalando seit 2012 das Plattformgeschäft im Partnerprogramm skaliert und dort die neue Geschäftseinheit "Connected Retail" aufgebaut habe, gründete ich 2020 mein Herzensprojekt: eine Agentur für Repräsentanz und Management von Fotografen. Ich brenne für den Auf- und Ausbau von Personen, Geschäftseinheiten und Unternehmen als Marken und habe Vertrieb in meiner DNA.

MR

Basiswissen Marketing

In diesem "Schnupperkurs" werden die Grundlagen des betrieblichen Marketing entdeckt.

- Was ist Marketing eigentlich und warum brauche ich es?
- Die "4 Ps" des Marketing und was sie für meinen Betrieb bedeuten: Product, Place, Price, Promotion.
- Ausgewählte Aspekte, die im Anschluss umsetzbar sind: Was ist mein USP (Unique Selling Point)? Wie denke ich meinen Betrieb als Marke weiter (Branding)?

Dauer: 1 Stunde

Größe: unbegrenzt

Zielgruppe: Selbständige, Gründer

Art: remote Training

Protokoll als PDF.

Branding Workshop

Jede Person, Geschäftseinheit, jedes Unternehmen braucht Branding, um Produkte und Services in den Augen von Kunden, Mitarbeitern, Lieferanten, Investoren u.s.w. klar als zur Marke zugehörig zu definieren und von der Konkurrenz zu unterscheiden. Branding ist eine klare Markenpositionierung und klärt die Fragen "Was macht mich einzigartig und hebt mich von der Konkurrenz ab? Was findet der Kunde bei mir - und nur bei mir?".

Erst wenn man seinen eigenen Markenkern kennt, kann man sicher sein, dass alle im Unternehmen das gleiche Bild vor Augen haben, die gleichen Ziele verfolgen und diese Philosophie auch authentisch von Innen nach Außen transportieren.

Im ganztägigen Workshop erarbeite ich dies mit den Teilnehmern. Wir arbeiten mit verschiedenen interaktiven Übungen an Aspekten der Markenpositionierung wie z.B. individuelle Charaktereigenschaften, eigene Geschichte, Ziele, Mission und Werte. Die Teilnehmer lernen, bei Ihrer Wunsch-Zielgruppe als Persönlichkeit und Marke stärker und bewusster sichtbar zu sein

Dauer: 1 Tag

Größe: bis 10 Teilnehmer

Zielgruppe: Teams, Selbständige, Gründer

Art: Vor-Ort-Workshop

Inkl. Vor- und Nachbereitung des Workshops. Protokoll als PDF.

Sales Experte I

Entlang der Phasen im Sales-Prozess erarbeite ich mit den Teilnehmern wichtige und spannende Grundlagen, die jeder gute Verkäufer braucht. Mit welchen Techniken baue ich eine Beziehung zum Kunden auf? Inwiefern hilft es, zu wissen, wie ich selber ticke? Was ist Sympathie? Welche Rolle spielt die Körpersprache? Welche Fragetechniken helfen, herauszufinden, welche Probleme mein Kunde lösen will? Wie stelle ich genau die Eigenschaften meines Produktes oder meiner Dienstleistung vor, die meinen Kunden wirklich interessieren? Wie nehme ich meinen Kunden an die Hand und führe zum Abschluss? Nach dem Training verschicke ich ausführliche Unterlagen und Weiterbildungstipps.

Dauer: 1 Tag

Größe: bis 10 Teilnehmer

Zielgruppe: Verriebsteams, Selbständige, Gründer

Art: Vor-Ort-Training, remote möglich

Sales Experte II

Dieses Training eignet sich als Aufbautraining zum Sales Expert I. Ausgehend von den Grundlagen werden 5 konkrete Vertriebsmethoden vorgestellt, erarbeitet und an konkreten Fallbeispielen der Teilnehmer getestet. Ich stelle außerdem Methoden vor, mit komplizierten Kunden gute Lösungen zu finden und Konfliktgespräche zu führen. Weiterhin gebe ich eine Einführung in 3 verschiedene Verhandlungstaktiken, die in den Werkzeugkasten eines fortgeschrittenen Verkäufers gehören. Nach dem Training verschicke ich ausführliche Unterlagen und Weiterbildungstipps.

Dauer: 1 Tag

Größe: bis 10 Teilnehmer

Zielgruppe: Salesteams, Selbständige, Gründer

Art: Vor-Ort-Training, remote möglich

Kontakt / Legal

MARY RODER

Rechtsform: Einzelunternehmerin
UStID: DE332727605
Oderstraße 15, 12051 Berlin
maryroder@googlemail.com
+49 (0) 176 638 415 65