



KUNDESØGNING

Vi hjælper virksomheder med at planlægge og gennemføre salgsprocesser i Tyskland

Forberedelse

Redskaber

Målgrupper

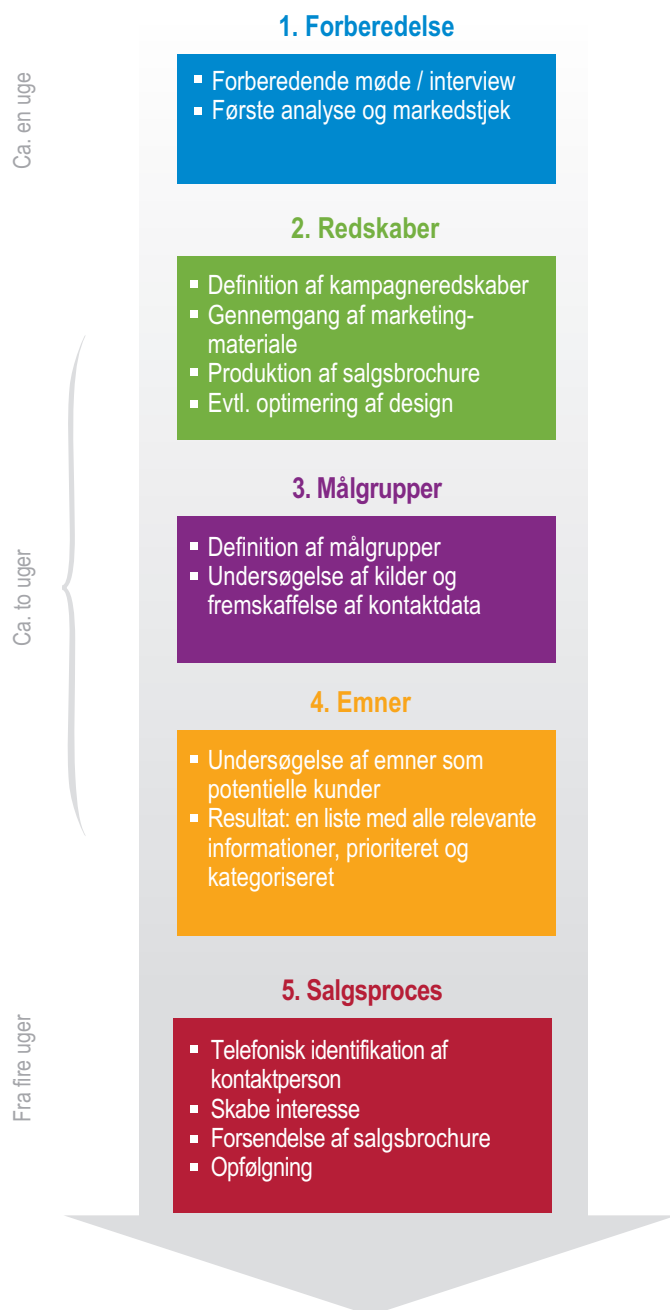
Kundeemner

Salgsproces



ELEMENTER

Alle projekter er individuelle, men vor mangeårige erfaring viser, at det er klogt at følge nogle bestemte procedurer:



Vi rådgiver danske virksomheder omkring deres eksportforberedelser og udviklingen af strategier, der skal føre til en langfristet og succesrig tilstedeværelse på det tyske marked.

Vi baserer vort arbejde på solide og pragmatiske analyser. Med ekspertviden og evnen til at tænke anderledes, udvikler vi de rigtige løsninger til implementeringen af strategier.

Alle vore ydelser er fleksible og udviklet for at give din virksomhed alle nødvendige elementer for en tilstedeværelse i Tyskland.

Vi har adgang til et stærkt netværk af partnere, der kan opfylde selv de meste specialiserede opgaver inden for de forskellige sektorer.



CONTACT



Denmark Business Consulting
Iddelsfelder Str. 75, D-51067 Köln
www.denmarkconsulting.de

Lis Nørgaard
Telefon: +49 (0)221 1685 2115
E-Mail: Lis.Noergaard@denmarkconsulting.de

Thim Werner
Telefon: +49 (0)176 20 26 14 99
E-Mail: Thim.Werner@denmarkconsulting.de

Salg

Alt efter produkt eller service, kan der allerede laves aktivt salg som del af denne proces.

Interessenter

Som er interesserede i dine produkter.

Viden

Selv hvis den første gennemgang ikke fører til direkte salg, samler vi uvurderlig viden.