

Coaching-Angebot für kleine und mittlere Weinproduzenten und Weinhändler

Erfolg im Weinbetrieb dauerhaft sicherstellen

Gezielte Unterstützung

WEIN VERBINDET Produzenten, Weinhändler und Konsumenten. Gemeinsame Ausbildungen fördern diesen Zusammenhalt und unterstützen das Verständnis für den Weinmarkt.

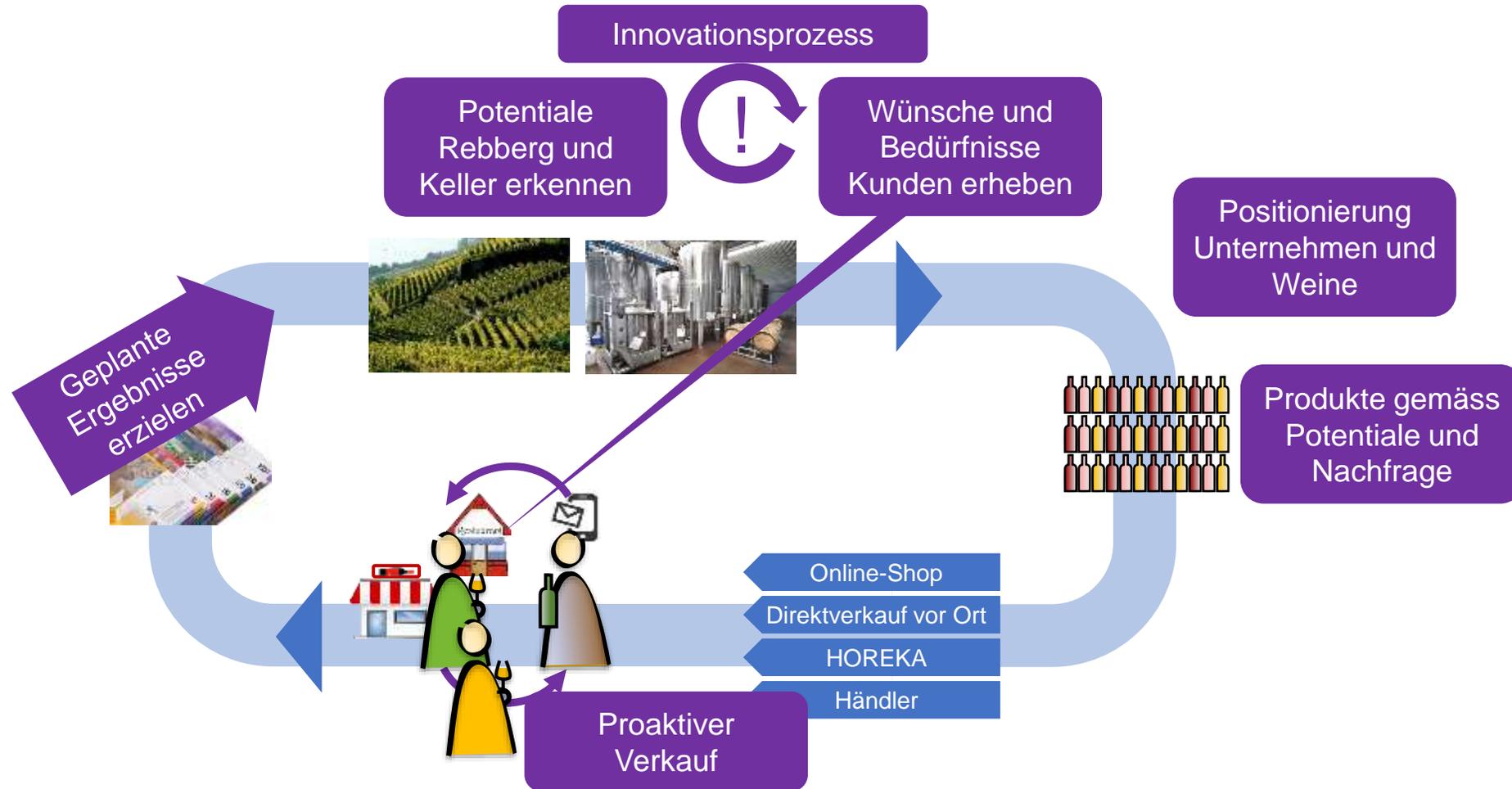
Im Zentrum jeder erfolgreichen wirtschaftlichen Tätigkeit steht der Kunde und die Befriedigung seiner Bedürfnisse. Damit einher geht das unternehmerische Verständnis sowohl für den Markt als auch für das eigene Unternehmen. Dabei gilt es, ein hochstehendes Produktangebot, Fachwissen, Innovation und finanzielle Mittel so miteinander zu verknüpfen, dass das Unternehmen die Kundenbedürfnisse laufend und erfolgreich befriedigt.

Die einer liberalen und marktorientierten Wirtschaft verpflichtete Vereinigung Schweizer Weinhandel wollen Weinproduzenten und Weinhändler unterstützen, die Wegmarken für die Zukunft ihrer Unternehmen zu setzen und ihre Wertschöpfungsketten nachhaltig, innovativ und erfolgreich zu bearbeiten.

Wir sind davon überzeugt, dass dieses Coaching-Angebot massgeblich zum dauerhaften Erfolg von Weinbetrieben beitragen kann.

Olivier Savoy, Geschäftsführer VSW

Grundkonzept: Praxisorientierte Voraussetzungen schaffen und umsetzen



Das bringt das Angebot Ihnen und Ihrem Unternehmen

- Den Teilnehmern steht ein Netzwerk von ausgewiesenen Spezialisten zur Verfügung, die sie in den zentralen Themen unterstützen:
 - Produktivität / Rentabilität
 - Vertrieb und Marketing
 - Rebbau und Weinbereitung
 - Führung
- Gemeinsam packen wir die wichtigsten Herausforderungen Ihres Unternehmens an und setzen wirkungsvolle Lösungen um.
- Die Weingüter und Weinhändler lernen, die Veränderungen bei Konsumenten und Wiederverkäufern frühzeitig als Chancen zu nutzen und die geplanten Verkaufszahlen zu erreichen.
- Wir untersuchen die aktuelle, qualitative Positionierung der Weine im Vergleich zu den direkten Wettbewerbern, sensorisch und bei Bedarf auch mit einer chemischen Analyse.
- Auf Wunsch organisieren wir Degustationen im Verbund mit anderen Betrieben.
- Die Begleitung ist auf das jeweilige Unternehmen individuell zugeschnitten.
- Wir bleiben dran bis zum Ziel, damit Sie es auch erreichen.

Vorgehensweise

Individuelles Coaching vor Ort, auf Betrieb ausgerichtet

2h Erst-
kontakt

Standort-
bestimmung 1T

Weiteres Vorgehen mit
oder ohne Begleitung

- Erstkontakt vor Ort unverbindlich zum Kennenlernen (kostenlos)
- Standortbestimmung vor Ort (1 Tag)
 - Gemeinsame Analyse der Stärken und Verbesserungspotentiale
 - Mögliche Stossrichtungen: erkennen, wohin die Reise gehen kann
 - Weiteres Vorgehen
- Mögliche Module aufgrund Analyse und Bedürfnisse des Betriebs
 - Unternehmen und Produkte im Markt klar positionieren, Grundlagen für eine prägnante Kommunikation zu bestehenden und potentiellen Kunden
 - Verkaufspotentiale Kundenstamm ausschöpfen
 - Proaktiver Verkauf im Shop und im Aussendienst
 - Kosten und Rendite im Griff: finanz-/betriebswirtschaftliche Steuerung des Betriebs
 - Einführung Innovationsprozess
 - Individuelles Führungcoaching Inhaber



Thomas Schnetzer, Projektleiter und Coach im Auftrag der Vereinigung Schweizer Weinhandel

Thomas Schnetzer Consulting

Alte Landstrasse 18

8800 Thalwil

T +41 79 431 06 77

M schnetzer@thomasschnetzterconsulting.ch

Mein Antrieb

- Die geplante Wirkung von Unternehmen intern und bei deren Kunden auf Dauer erzielen.
- Menschen und Verkaufsteams ermöglichen, das Beste aus sich herauszuholen und es zu geniessen.

Erfahrungen

- 15 Jahre Managing Partner eines mittleren Beratungs- und Trainingsunternehmens.
- 8 Jahre in der Weinbranche, vom Keller bis in die Geschäftsführung
- 25 Jahre Coaching von Führungskräften und Verkäufern in Premium-Segmenten
- 5 Jahre Begleitung von Weinproduzenten, -händlern und -importeuren
- Dozent an der Changins Haute école de viticulture et œnologie und HES-SO Haute école spécialisée de Suisse occidentale

Erkenntnisse

- Verkauf Kundengruppen bewusst gestalten, Verhalten
- Reflexion, Zeit für
- Brauchen nicht viel ändern
Schränken bei einzelnen Weinen
- Anstesse gesehen
- Auftritt nicht alles umstossen
→ Auffrischung
- Genauer hinschauen
- Qualitäten bewusster einsetzen
- Selbstbewusstsein vs Bescheidenheit

Feedback eines teilnehmenden Betriebs

Wir freuen uns darauf, den Weg in eine erfolgreiche Zukunft gemeinsam zu gehen.