

Partnerschaftlicher Pitch

Paket für unterrepräsentierte Gründer

Sektor

Unternehmertum

Kategorie

Strategische Kooperationen

Zeitraumen

4-6 Wochen

Lernergebnisse



- den Wert strategischer Partnerschaften für das Unternehmenswachstum zu verstehen.
- Erfahren Sie, wie Sie potenzielle Partner mit übereinstimmenden Zielen identifizieren können.
- Entwickeln Sie die Fähigkeit, überzeugende Partnerschaftsangebote zu formulieren.
- Gewinnen Sie Sicherheit beim Vorschlagen von

Beschreibung der Aktivität

Kooperationsmöglichkeiten.

Die Teilnehmer lernen, wie man strategische Kooperationen eingeht, um das Geschäftswachstum zu fördern, die den gemeinsamen Erfolg fördern.

Das Modul befasst sich mit der Identifizierung geeigneter Partner, der Ausarbeitung eines überzeugenden Partnerschaftsangebots und der Erkundung von Co-Marketing- und Cross-Selling-Möglichkeiten. Die Teilnehmer üben Follow-up-Strategien zur Sicherung von Vereinbarungen und verfeinern ihren Ansatz durch Peer-Reviews und Feedback zu Pitch-Präsentationen.

Benötigte Materialien



- Arbeitsblatt zur Identifizierung von Partnerschaften
- Pitchdeck-Vorlage für Kooperationsvorschläge
- Fallstudien über erfolgreiche Geschäftspartnerschaften
- Vorlagen für Follow-up-E-Mails für Partnerschaftskontakte
- Leitfaden zur Strategie der Zusammenarbeit



Geeignet für:

- Unterrepräsentierte Startup-Gründer
- Unternehmer
- Fachleute aus der Wirtschaft

Leitfaden für Moderatoren



- Eine Einführung in strategische Partnerschaften und ihre Auswirkungen geben.
- Leiten Sie die Teilnehmer bei der Auswahl potenzieller Partner auf der Grundlage der Übereinstimmung an.
- Fördern Sie die klare Kommunikation der gegenseitigen Vorteile in Pitches.
- Techniken zur effektiven Strukturierung von Kooperationsvorschlägen anbieten.
- Feedback zu Präsentationen von Partnerschaften geben.

Anweisungen für die Teilnehmer



- Identifizierung potenzieller Partner mit übereinstimmenden Zielen.
- Erstellen Sie ein Partnerschaftskonzept, das den gegenseitigen Nutzen hervorhebt.
- Schlagen Sie konkrete Möglichkeiten der Zusammenarbeit vor (z. B. Co-Marketing, Cross-Selling).
- Bleiben Sie regelmäßig dran, um die Beziehung aufzubauen.
- Aufzeigen von Partnerschaftsgesprächen und Verfeinerung des Ansatzes auf der Grundlage von Rückmeldungen.
- Austausch von Erkenntnissen und Erfahrungen mit Gleichgesinnten.

Nachbesprechung und Assessment



- Vor welchen Herausforderungen standen Sie bei der Suche nach potenziellen Partnern?
- Wie hat die Strukturierung eines klaren Partnerschaftsangebots Ihr Vertrauen gestärkt?
- Welche Rückmeldungen haben Sie zu Ihrem Kooperationsvorschlag erhalten?
- Wie wollen Sie die Follow-up-Strategien für Partnerschaften stärken?
- Was sind Ihre nächsten Schritte zur Sicherung langfristiger Kooperationen?

Hintergrundwissen für diesen Bereich



- "Die Kunst der strategischen Partnerschaften" von David Nour
- "Kollaborative Vorteile schaffen" von Elizabeth Lank
- "Essen Sie nie allein" von Keith Ferrazzi
- Fallstudien über wirkungsvolle Geschäftspartnerschaften

Schritt für Schritt:



1. Identifizierung potenzieller Partner mit übereinstimmenden Zielen.
2. Erstellen Sie ein Partnerschaftskonzept, das den gegenseitigen Nutzen hervorhebt.
3. Schlagen Sie konkrete Möglichkeiten der Zusammenarbeit vor (z. B. Co-Marketing, Cross-Selling).
4. Bleiben Sie regelmäßig dran, um die Beziehung aufzubauen.



Was es tut

Er unterstützt Sie bei der Bildung strategischer Kooperationen.

Dieses Projekt wurde mit Unterstützung der Europäischen Kommission finanziert. Die Verantwortung für diese Veröffentlichung (Mitteilung) trägt allein der Verfasser; die Kommission übernimmt keine Verantwortung für die weitere Verwendung der darin enthaltenen Angaben. In Übereinstimmung mit der neuen Datenschutz-Grundverordnung (GDPR) weisen wir darauf hin, dass die Partnerschaft Ihre personenbezogenen Daten nur im allergrößten Interesse und zum Zweck des Projekts und ohne Beeinträchtigung Ihrer Rechte verarbeiten wird.