



Kundengewinnung ist für mittelständische Berater unverzichtbar

(ddp direct)Zülpich Was nützen die größten Fachkenntnisse oder eine umfangreiche Berufserfahrung eines Beraters, wenn niemand davon weiß? Insbesondere kleine und mittelständische Beratungsunternehmen haben es oftmals schwer, auf dem hart umkämpften Markt um neue Beratungskunden, dauerhaft zu bestehen. Reputation, Image und Bekanntheit sind die entscheidenden Schlüssel für eine erfolgreiche Kundengewinnung.

BVW-Der Beraterverband© vertritt die Interessen der wirtschaftsberatenden Berufe seit nunmehr über 40 Jahren. Seit Jahrzehnten nutzen Beraterinnen und Berater das hohe Ansehen des Berufsverbandes und stellen gleichzeitig ihre eigenen Fähigkeiten nach außen unter Beweis. Aufgenommen werden Beraterinnen und Berater erst nach einer eingehenden Prüfung ihrer Qualität, Ausbildung und Berufserfahrung.

BVW-Der Beraterverband© ist auf Landes-, Bundes- und EU-Ebene tätig. Gleichzeitig wird aber auch Wert auf die individuellen Bedürfnisse jedes einzelnen Mitglieds gelegt. Auf Wunsch der Beraterin oder des Beraters kann beispielsweise eine persönliche und schnelle Einzelbetreuung in Anspruch genommen werden, die in dieser Form im deutschen Beratungswesen einzigartig ist. Auch gezielte Medienveröffentlichungen für einzelne Mitglieder und Einzelcoachings helfen, die eigene Kundenakquise erfolgreicher zu gestalten.

Doch wie wird die Kundengewinnung durch eine Mitgliedschaft im BVW-Der Beraterverband© beispielsweise konkret verbessert? Hierzu erklärt BVW-Pressesprecher Dr. Marcello Scarnato: Das Logo des Berufsverbandes auf Visitenkarte und Briefkopf kann auch kleineren Beratungsunternehmen einen regelrechten Imageschub geben. Das weiß BVW-Der Beraterverband© aus vielen Berichten seiner Mitglieder. Beraterinnen und Berater setzen als Mitglied des angesehenen Berufsverbandes Qualitätsstandards für die eigene Arbeit, die in der Kundenakquise erfolgreich und wirkungsvoll eingesetzt werden können.

Shortlink zu dieser Pressemitteilung:
<http://shortpr.com/qz4lij>

Permanentlink zu dieser Pressemitteilung:
<http://www.themenportal.de/wirtschaft/kundengewinnung-ist-fuer-mittelstaendische-berater-unverzichtbar-37945>

Pressekontakt

BVW-Der Beraterverband©

Herr Dr. Marcello Scarnato
Lerchenweg 14
53909 Zülpich

presse@bvw-ev.de

Firmenkontakt

BVW-Der Beraterverband©

Herr Dr. Marcello Scarnato
Lerchenweg 14
53909 Zülpich

bvw-ev.de
presse@bvw-ev.de

BVW-Der Beraterverband vertritt die Interessen der wirtschaftsberatenden Berufe. Zu diesem Wirtschaftsbereich gehören mehr als 250 angesehene Berufsgruppen, die beratend für die Wirtschaft tätig sind.