



ommercium
BUSINESS EXPERTISE

Bedrijfsanalyse

Interne analyse Externe analyse

Commercium
www.commercium.nl
info@commercium.nl
+31(0)36-53 18 506

Inleiding

De markt verandert continu en het gedrag van klanten staat ook niet vast. Daarom is het nuttig om, om de zoveel tijd stil te staan bij de kansen en bedreigingen van jouw onderneming.

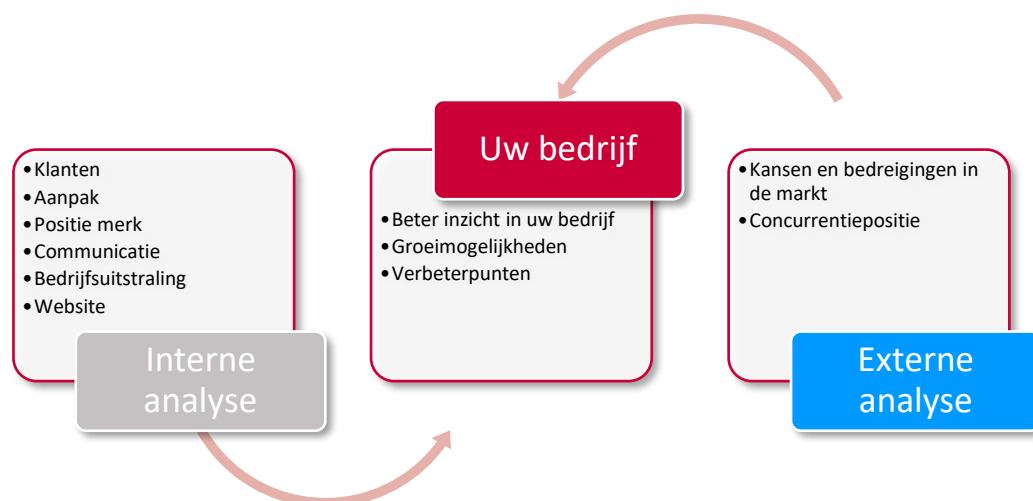
“Waar liggen de kansen en hoe kunnen deze worden benut?”

De bedrijfsanalyse onderzoekt welke groeimogelijkheden, verbeterpunten of veranderingen jou bedrijf kan doorvoeren om hogere resultaten te behalen.

De bedrijfsanalyse bestaat uit twee onderdelen: De interne analyse en de externe analyse.

- ↪ De **interne analyse** onderzoekt:
 - de klanten, de aanpak, de positie van het bedrijf, de communicatie, de bedrijfsuitstraling, de website en de totale organisatie.
- ↪ De **externe analyse** onderzoekt:
 - De kansen in de markt en de concurrentiepositie.

De complete analyse geeft je inzicht en zorgt ervoor dat je betere beslissingen kunt nemen bij groei, verandering of verbetering van je bedrijf.



Wat zijn de belangrijkste vragen?

- ↳ Waar sta je nu en waar wil je naar toe?
- ↳ Hoe is de positie van het bedrijf t.o.v concurrenten
- ↳ Welke kansen zijn er in de markt?
- ↳ Wat zijn de belemmeringen?
- ↳ Wat zijn de gewenste resultaten?

Wat is de aanpak?

De aanpak van Commercium wordt gekenmerkt door een deskundig advies en een persoonlijke en praktijkgerichte begeleiding. Geen standaard werk maar maatwerk en afgestemd op jou als persoon en je bedrijf.

Vooraf aan de analyse ontvang je een intakevragenlijst die je online kunt invullen. Deze vragen geven je inzicht en helpen je om de aandachtspunten helder te krijgen. Deze vragenlijst is het uitgangspunt voor de eigenlijke bedrijfsanalyse. Na de analyse wordt een uitgebreide samenvatting van het gesprek gemaakt en een plan van aanpak.

De analyse kan plaatsvinden op kantoor bij Commercium of bij jou in het bedrijf.

(DISC) persoonlijkheidstest (optioneel)



Deze analyse geeft je inzicht in je eigen manier van handelen en hoe je met zaken, medewerkers en klanten omgaat. Je krijgt inzicht in je sterke punten en valkuilen en ontdekt waar je energie van krijgt en wat energie kost. De analyse ga je thuis online invullen. Daarna gaan we resultaten bespreken. Het uitgebreide rapport is een mooie handleiding bij de verdere ontwikkeling van jezelf.



Het investeringsoverzicht

| Optie 1: analyse-gesprek | <i>Totale investering</i> | Optie 2: Bedrijfsanalyse | <i>Totale investering</i> |
|--|---------------------------|--|---|
| <i>Bij Commercium</i> | | <i>Op locatie</i> | |
| <ul style="list-style-type: none"> • Intakevragenlijst online • Voorbereiding op de analyse • Een analysegesprek van 120 minuten bij Commercium op kantoor • Rapportage met een samenvatting van de analyse en de actiepunten | €495,00 | <ul style="list-style-type: none"> • Intakevragenlijst online • Voorbereiding op de analyse • Een bedrijfsbezoek van een dagdeel (4 uur) aan jouw bedrijf. Naast het analysegesprek van 120 minuten krijg je commerciële tips over het bedrijf, de presentatie en de bedrijfsuitstraling. • Rapportage met een samenvatting van de analyse en de actiepunten | €995,00 incl. reiskosten en reistijd |
| Optioneel: DISC Persoonlijkheidsanalyse <ul style="list-style-type: none"> • Persoonlijkheidstest online in te vullen • Een rapport met een persoonlijke SWOT analyse. De sterke punten, zwakke punten, kansen en valkuilen. • Een consult om het rapport te bespreken | | | Totale investering €245,00 |

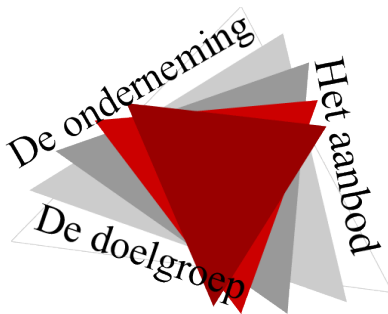
Genoemde bedragen zijn exclusief btw. Voor de algemene voorwaarden verwijzen we naar www.commercium.nl

Geheimhouding

Commercium verklaart dat alle vertrouwelijke informatie van de opdrachtgever, waarover Commercium in het kader van de uitvoering van deze opdracht de beschikking heeft gekregen, niet aan derden ter beschikking wordt gesteld of op enige wijze naar buiten wordt gebracht.



Over Commercium



CREËER JE BUSINESS SUCCES

MET DE BETTER BUSINESS

T.O.P. SUPPORT &PROGRAMMA'S

De kansen van jouw onderneming benutten en het verhogen van de resultaten is onze missie. Graag leveren we een bijdrage aan de winst en de groei van jouw onderneming.

Commercium heeft ruim 20 jaar ervaring in een variëteit aan bedrijfstakken op diverse niveaus: van MKB-onderneming tot multinational.

T.O.P Programma's Adviserend en Relatiegericht verkopen



De T.O.P programma's zijn een unieke combinatie van online & offline waarbij een breed aanbod aan onderwerpen aan bod komt: communicatie, verkooppsychologie, gesprekstechniek, verkooptechniek, overtuigen, en persoonlijke ontwikkeling.

De praktische vaardigheden worden intensief getraind en het online programma zorgt dat de kennis uit het handboek ook daadwerkelijk beklijft. Wil je een T.O.P. verkoper worden? Dan ben je bij Commercium op het juiste adres.

