

PERSUASION R & D | Fürstenberg Verkaufsforschung

| Modell: | „Einsteiger“ | „Vertrieb“ | „Beteiligung“ |
|---|---|-------------------------------------|---|
| Erbrachte Leistung | Skript-Coaching/ -Authoring <u>Umfang:</u> Ein verkaufs-psychologisch umgeschriebener Gesprächsleitfaden für Ihr Projekt/ Unternehmen in einfacher Lizenz maximal drei Varianten (oder insgesamt maximal bis zu 45 Seiten; bei freier Gestaltung) | | <u>Unternehmens-Beteiligung</u> bei geeigneten Branchen über immaterielle oder Dienstleistungs-Sacheinlage (individualisiertes Lizenz-Handbuch und/ oder Consulting) |
| Ihre Gewinnermittlung (derzeit) über | Einnahmen-Überschussrechnung (EÜR) | Gewinn- und Verlust-Rechnung (GuV) | |
| Typische Rechtsformen | Einzelunternehmungen | Personen- und Kapitalgesellschaften | |
| Erfolgs-Honorar (Gewinn-Beteiligung) | 15 % | 10 % | nach Unternehmens-Beteiligungsquote |
| Grundlage für Berechnung | Umsatzerlöse | | Deckungsbeitrag I |
| Fälligkeit | Zum Ende des Geschäftsjahrs (bzw. vorzeitig bei Beendigung der Einzelunternehmung oder Auflösung der Gesellschaft) | | |
| Mit Anzahlung (pro Vertriebs-MA gegenwärtig) | € 800 | € 1.000 | € 2.500 |
| Modalitäten für Anzahlung | Mindestens einfach, fällig vorab bei Vertragsbeginn, nicht erstattungsfähig, sondern mit dem Erfolgs-Honorar/ der Gewinn-Beteiligung verrechenbar | | |
| Laufzeit: ab Vertragsbeginn bis ... | Ende nächstes Geschäftsjahr | Ende nächste 2 Geschäftsjahre | – langfristig – |
| Angebots-Vorbehalt | Stand: 12/2018, Angebot freibleibend; bei Geschäftsinteressen bitte <u>neu</u> anfordern; unterzeichneter Ethik-Kodex kann verlangt werden | | |