

Die Katze im Sack verkaufen

Bildungs- und Beratungsprodukte erfolgreich vermarkten

Intensiv-Workshop

Die Vermarktung von Dienstleistungen unterliegt besonderen Gesetzen:

Der Kunde kann das Produkt weder anfassen noch weiß er im Voraus was er bekommt. So bedarf es besonderer Marketing-Instrumente, um das Verkaufsrisiko in den Augen des Kunden zu reduzieren.

Zielgruppe:

Freiberufler und Mitarbeiter von Unternehmen, die sich mit Vermarktung von beratungsintensiven Produkten beschäftigen (Trainer, Coaches, Unternehmensberater, Steuerberater, Rechtsanwälte, etc.)

Inhalte:

1. Was ist meine Kernkompetenz?
Was kann ich? Wie will arbeiten?
2. Wer sind meine Kunden?
Welchen Nutzen will ich ihnen bieten?
3. Was will mein Kunde kaufen?
4. Wie produziere ich Qualität?
5. Wie komme ich in Kontakt mit meinen Kunden?
6. Wie erziele ich die gewünschten Erträge?
7. Wie sichere ich die Zukunft meines Unternehmens?

Nutzen:

Sie reflektieren Ihre eigene Vermarktungsstrategie, ihre Stärken und Verbesserungspotentiale

Sie schärfen ihr Profil und erarbeiten eine Aktionsliste für Ihre Vermarktungsaktivitäten

Sie bekommen zahlreiche Impulse sowohl von der Trainerin als auch von anderen Teilnehmern

Am Ende des Workshops steht eine klare Produktbeschreibung mit entsprechender Vermarktungsstrategie

Nächste Termine:

22. Januar 2010
IHK Wetzlar

26. Februar 2010
St. Georg Schulungszentrum Köln

Beginn: 9.00 Uhr (Get Together ab 8:30 Uhr)

Ende: ca. 17.00 Uhr

Investition: 250,- EUR zzgl. Umsatzsteuer inkl. Tagungspauschale, Getränke und Imbiss

Anmeldung per E-Mail, Telefon oder Fax

**Maximaler Nutzen
durch begrenzte
Teilnehmerzahl!
Max. 12 Teilnehmer**

Kontakt:

PRIMAPLAN® Institut Köln
Ulrike Aull

Tei.: 0221-3104916
Fax: 0221-3104917

kontakt@ulrikeaull.de



Kontakt:

PRIMAPLAN® Institut Wetzlar
Ludmila Zimmer

Tel.: 06441-2001297
Fax: 06441-2001298

ludmila.zimmer@t-online.de