

Speziell für ...

- ▶ Inhaber, Geschäftsführer, Führungskräfte, Verkaufs -und Marketingleiter vor allem von KMUs
- ▶ Verantwortliche für die Durchführung von Marketing-, Werbe- und Verkaufs-Maßnahmen in Firmen, Verbänden, Organisationen
- ▶ Mitarbeiter im Verkaufs-Außen- und -Innendienst (Kundenberater).

Buchbar als ...

- ▶ 2 Tage **Workshop**: „*learning-by-doing*“ mit persönlichem Intensivtraining
- ▶ 1 Tag **Intensiv-Seminar**: *Lernen + Üben* mit exemplarischen Fallstudien
 - **Offene Termine**, Teilnehmer aus unterschiedlichen Firmen
 - Spezifisches **Inhouse-Training** als interne Mitarbeiterqualifizierung
- ▶ **Vortrag/Referat**: variabel 25-60 Minuten
mit *instruktiven & suggestiven Charts* und digitalen **Dokumentationen**

«Alltagsmarketing»**Wie man im Markt für mehr Aufmerksamkeit sorgt**

Marketing ist die Summe der Aktivitäten im Markt, die Art, wie man die Beziehungen zu Kunden und Partnern regelt. Es ergibt sich aus den täglichen Kontakten und ist keineswegs auf große Kampagnen und besondere Events beschränkt. Marketing wird von allen Mitarbeitern buchstäblich gelebt und schließt die tägliche Routine-Kommunikation ein. Das Finden der richtigen Worte (Corporate Language) ist mindestens genau so wichtig wie es Design und Bildsprache sind (Corporate Design). Wem es gelingt, die eigenen Leistungen als eine unverwechselbare, mit positiven Emotionen verknüpfte Marke als mentale Orientierung zu etablieren, wird eher und intensiver im gewünschten Sinne wahrgenommen. So steigen die Chancen, angestrebte Ziele zu erreichen, souverän zu bleiben, ohne aufdringlich zu wirken. **Wie man dies schafft und kontraproduktive Fehler vermeidet, erfahren Sie in diesem Workshop, Seminar oder Vortrag.**

Dieses Seminar ist speziell für den Werbe- und PR-Bereich sowie Vertrieb/Verkauf konzipiert.

Die gesamte Unternehmenskommunikation deckt das Programm „Kommunikations-Architektur“ ab.

**Praxiserprobte „Kniffe“ und Methodiken für den täglichen Umgang mit Kunden.
„Crash-Kurs“ für Beginner und Pool neuer Ideen für „alte Hasen“.**

Inhalte

- ▶ **Wie denkt der Mensch?** – Sinneseindrücke werden Handlungsimpulse
- ▶ **Was interessiert Kunden?** – Stories erzählen statt Sprüche klopfen
- ▶ **Welche Worte wirken?** – Die Faszination einer suggestiven Sprache
- ▶ **Welche Chancen in der Informationsflut?** – Verblüffen statt bluffen
- ▶ **Wofür zahlen Kunden wirklich?** – Sich ins rechte Licht rücken
- ▶ **Was kann ich, was andere nicht können?** – Profile generieren Profite
- ▶ **Kann man gute zu besseren Kunden machen?** – Emotionale Bindungen

Nutzen, Ergebnisse

- ▶ Wirkungsvolle, besser verständliche Kommunikation mit Kunden
- ▶ Marketing- und Werbe-Konzepte mit garantierter Langzeit-Wirkung
- ▶ Klar profilierte Positionierung eigener Leistungen im Markt

▶ **Trainer, Infos, Anmeldung:**

www.wenke.net