

Einleitung und Anwendung

Impressum

Lizenzbedingungen

Marketing: 2-Tages-Seminar (Module 1 – 4)

(Die einzelnen Module können als Halbtagesseminare eingesetzt werden)

- Hinweise zur Seminarplangestaltung
- Seminarplan Vorschlag und Blanko
- Vorlage „Teilnehmer-Erwartung“
- Vorlage „Teilnehmer-Verhaltenseinschätzung“
- Vorlage „Evaluationsbogen Teilnehmer“
- Vorlage „Evaluationsbogen Trainer“
- Vorlage „Aktionsplan“
- Vorlage „Lernbilanz“

Modul	Inhalte	Material
Modul 1: Marketing im Dialog	1:1 Marketing Denken und Handeln aus Kundensicht In Kundennutzen denken Die Marktstrategie Adressenselektion Zielgruppeneinteilung Warum systemisches Marketing?	Trainerleitfaden Präsentationsfolien Übungen Teilnehmerunterlage Arbeitsblätter Lernerfolgstest Materialübersicht
<p>Zusatzmaterial: 30-Minuten-Baustein „Zielgruppenbestimmung“ Lernerfolgstest als PC-Quiz</p>		
Modul 2: Marketingsystem und Erstkontakt	Systematisch Nachfrage-Sog erzeugen Von der Zielgruppenadresse zum Stammkunden Bedarf erkennen – Kunden abholen Das Nachfrage-Sog-System Der systematische Weg zum Stammkunden Interesse für die eigenen Leistungen wecken Interessenten finden	Trainerleitfaden Präsentationsfolien Übungen Teilnehmerunterlagen Arbeitsblätter Lernerfolgstest Materialübersicht
<p>Zusatzmaterial: 30-Minuten-Baustein „Nachfrage-Sog-System“ Lernerfolgstest als PC-Quiz</p>		

<p>Modul 3: Kaufberatung und Auftragsausführung</p>	<p>Persönlich beraten und kalkulieren 5 Phasen der Kaufberatung Vorbereitung eines Beratungsgesprächs Drei-Vorschlags-Methode Leistungen erlebbar machen Folgeauftragschancen wahrnehmen</p>	<p>Trainerleitfaden Präsentationsfolien Übung Teilnehmerunterlagen Arbeitsblätter Lernerfolgstest Materialübersicht</p>
<p>Zusatzmaterial: 30-Minuten-Baustein „Emotionale Erlebniswelten schaffen“ Lernerfolgstest als PC-Quiz</p>		
<p>Modul 4: Wege zum Stammkunden</p>	<p>Erstkunden werden Stamm- und Treuekunden Kundenpflege mit System Beschwerdemanagement Rückholaktion Kundenbindungsmaßnahmen mit System</p>	<p>Trainerleitfaden Präsentationsfolien Übungen Teilnehmerunterlagen Arbeitsblätter Lernerfolgstest Materialübersicht</p>
<p>Zusatzmaterial: 30-Minuten-Baustein „Kundendatenbank aufbauen“ Lernerfolgstest als PC-Quiz</p> <p><i>Nicht im Seminarpaket enthalten (klicken Sie auf die Best.-Nr. für nähere Infos):</i> 30-Minuten-Baustein „Erstkontakte schaffen“, Best.-Nr. 9554 30-Minuten-Baustein „Persönlich beraten und kalkulieren“, Best.-Nr. 9555 30-Minuten-Baustein „Auftragsausführung begleiten“, Best.-Nr. 9556 30-Minuten-Baustein „Wege zum Stammkunden“, Best.-Nr. 9557 30-Minuten-Baustein „Jahresmarketingplan erstellen“, Best.-Nr. 9674</p>		

30-Minuten-Bausteine		
(Die Bausteine können auch unabhängig als eigene 30-Minuten-Trainings durchgeführt werden)		
Hinweise zum 30-Minuten-Trainingskonzept Rolle eines 30-Minuten-Trainers		
Baustein	Inhalte	Material
Zielgruppenbestimmung	Spezialisierung auf eine Zielgruppe Zielgruppe/Kundengruppe finden Welche Zielgruppenmerkmale passen zur Leistung? Was sind Zielgruppenbesitzer	Dramaturgie Trainerleitfaden Präsentationsfolien Übung Teilnehmerunterlagen Checklisten Materialübersicht
Nachfrage-Sog-System	Adressen qualifizieren Der Weg zum Stammkunden Der Weg ohne geschlossenes System Ebenen des Dialogs Den Kunden da abholen wo er steht	Dramaturgie Trainerleitfaden Präsentationsfolien Übung Teilnehmerunterlagen Checkliste Materialübersicht
Emotionale Erlebniswelten schaffen	Neurobiologisch fundiertes Zielgruppenmarketing Gefühle, Emotionen entscheiden – Emotionale Welten überzeugen!	Dramaturgie Trainerleitfaden Präsentationsfolien Übung Teilnehmerunterlagen Checkliste Materialübersicht
Kundendatenbank aufbauen	Warum Adressen strukturieren und klassifizieren? Teilgruppen spezifizieren Pflichtenheft für die Einrichtung einer Kundendatenbank	Dramaturgie Trainerleitfaden Präsentationsfolien Übung mit Arbeitsblatt Teilnehmerunterlagen Materialübersicht

Mikro-Trainings

(Ausgekoppelte Lerneinheiten zur Durchführung 5- bis 6-minütiger Kurzvorträge)

- Einleitung
- Mikro-Training „Persönliche Kundenberatung“
- Mikro-Training „Wege zum Stammkunden“

PC-Lernquiz

(Die PC-Quiz sind eine spielerische Ausführung der Lernerfolgstests)

- Anleitung
- Quiz „Marketing im Dialog“
- Quiz „Marketingsystem und Erstkontakt“
- Quiz „Kaufberatung und Auftragsausführung“
- Quiz „Wege zum Stammkunden“

Methoden und Vorlagen als Zusatzmaterial

(Diese Materialien sind themenneutral und ergänzend zum Seminarthema einsetzbar)

- Kreative Methoden zum Seminareinstieg, zum Kennenlernen und zur Tagesauswertung
- Spiele zur Gruppenaufteilung
- Illustrationen zur Visualisierung von Seminarsituationen
- Feedback-Mustervorlagen

Weitere Seminarpakete und Materialien



Unser Verlag bietet weitere Seminarpakete und über 700 Methoden, Spiele, Übungen, Tools und Vorlagen für Trainings, Coaching und Personalentwicklung.

Blättern Sie online durch unseren Katalog (*einfach anklicken*) und verschaffen Sie sich einen Überblick. Die Titel sind direkt mit unserem Internetshop verlinkt. Dort erhalten Sie Produktdetails, Inhaltsverzeichnisse oder Mustermaterialien.