

**Sie können mehr, als Sie glauben - Sie müssen es nur erkennen**  
**Neukunden - aber wie?**  
Marketing für Berater

Der Verkauf von komplizierten Dienst- und Beraterleistungen ist derzeit eine echte **Herausforderung**.

Der Wettbewerb ist riesig – die Kunden vom Angebot erschlagen. Kaum ein Kunden kann das große Dienstleistungsangebot in der Qualität bewerten.

Um so wichtiger, dass Sie als Berater nicht nur ein **eindeutiges Angebot** präsentieren können, sondern den **Nutzen Ihrer Leistungen** explizit herauschälen können.

In diesem Workshop werden wir sowohl über das klassische Marketing als auch über die modernen Herangehensweisen – Guerilla Marketing – Ihre Unternehmens- und Produktdarstellung überprüfen und gemeinsam **effektive Lösungen** entwickeln.

- Nutzen:**
- Neukundengewinnung
  - Eindeutigkeit in den Werbeaussagen
  - Erkennbares Profil

- Inhalte:**
- Klassisches Marketing - was bringt das noch?
  - Profilerstellung
  - Zielgruppen – wer ist der neue Kunde?
  - Netzwerken und Kooperationen
  - Guerilla-Marketing

**Methoden:** Theorie zum jeweiligen Thema, Praxisbeispiele, Übungen

**Tagesseminar:** 2 Tage jeweils 09:00 - 16:30 Uhr (2 \* 8 SE) \*)

**Abendseminar:** 4 Abende jeweils 18:00 - 21:15 Uhr (4 \* 4 SE) \*)

\*) 1 Seminareinheit (SE) = 45 Minuten

**Termin und Ort:** Die aktuellen Termine und Veranstaltungsorte entnehmen Sie bitte dem Internet.

**Kosten:** Die aktuellen Kosten entnehmen Sie bitte dem Internet.

**Teilnehmerzahl:** max. 12 TeilnehmerInnen