

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
<p>Modul 1: Marketing im Dialog</p>	<p>1:1 Marketing Denken und Handeln aus Kundensicht In Kundennutzen denken Die Marktstrategie Adressenselektion Zielgruppeneinteilung Warum systemisches Marketing?</p>	<p>Trainerleitfaden Präsentationsfolien Übungen Teilnehmerunterlage Arbeitsblätter Lernerfolgstest Materialübersicht</p>
<p>Modul 2: Marketingsystem und Erstkontakt</p>	<p>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</p>	<p>Trainerleitfaden Präsentationsfolien Übungen Teilnehmerunterlagen Arbeitsblätter Lernerfolgstest Materialübersicht</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>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>