

Masterclass

MARKETING UND KUNDEN- ORIENTIERUNG

Marketing heißt, den Weg zum Kunden zu finden. In unseren vier Masterclass-Modulen begleiten wir Sie dabei, eine innovative, ganzheitliche und vor allem wirksame Marketingstrategie zu entwickeln. Ein sehr lohnendes Ziel.

1. Die Marketingreise – auf dem Weg zur erfolgreichen Marke
2. Innovative Ideen entwickeln (u. a. mit LEGO® SERIOUS PLAY®)
3. LOVEMARK – Beziehungsmarketing und Vertrieb
4. Go digital! Strategisches Online-Marketing

Dabei entwickeln wir wichtige Grundlagen für Ihre erfolgreiche Marktpositionierung, Ideen, wie Sie langfristig überzeugen und im Gedächtnis bleiben und einen schlagkräftigen Umsetzungsplan für die Erfüllung Ihres Unternehmensauftrages.



Torsten Huith
www.marketingreisefuehrer.de

Ronny Hanatschek
www.acht-ideen.de



Der Marketing-Reiseführer
von Torsten Huith
xpanD edition; Auflage: 3
Taschenbuch
136 Seiten

Bestellung unter:
www.xpanD.pro

Bis zu 11.000 € staatliche Förderung zur digitalen Markterschließung

Sie möchten Ihre Kundengewinnung und -bindung verbessern und Ihren Umsatz steigern?

go-digital

go-digital unterstützt Sie z. B. beim Aufbau oder der Optimierung einer Webseite, Einführung von Social-Media-Tools und vielem mehr.

Sprechen Sie uns an: t.huith@xpanD.pro

LEGO® SERIOUS PLAY® Workshops und Events

führen wir auch IN-House mit Ihrem Team durch. Anwendungsgebiete sind u. a.

- Entwicklung neuer Produkte, Marken oder Geschäftsbereiche
- Einbeziehen der Mitarbeitenden in die Leitbildentwicklung
- Entwicklung kreativer Denkansätze und neuer Innovationen



Modul 1

Die Marketingreise Auf dem Weg zur erfolgreichen Marke

Welche Bedürfnisse hat unsere Zielgruppe? Wie wirken wir nach außen? Welche Marketingaktionen sind für uns sinnvoll? Aufgrund immer schneller werdender Entwicklungen ist die eindeutige Positionierung am Markt essenziell, um einen nachhaltigen Unternehmenserfolg zu sichern und sich zielsicher weiterzuentwickeln. Themenschwerpunkte sind:

- Unternehmensidentität (Corporate Identity und Corporate Design)
- Kundenanalyse (Zielgruppen und Bedürfnisse)
- Marketingkonzeption

Modul 2

Innovative Ideen entwickeln (u. a. mit LEGO® SERIOUS PLAY®)

Wie verändert sich der Markt? Welchen Mehrwert können wir unseren Kunden bieten? Mit welchen Produkten und Dienstleistungen sind wir zukunftsfähig?

Mit verschiedenen kreativen Methoden (u. a. LEGO® SERIOUS PLAY® in Kooperation mit Brick Solutions) entwickeln Sie im Workshop mehrere Ideen und innovative Ansätze für Ihr Unternehmen:

- Neue Produkte, Marken bzw. Verbesserung bestehender Produkte und Dienstleistungen
- Kampagnen- und Sloganideen
- Steigerung des Kundennutzen für Ihre Dienstleistungen oder Produkte

Modul 3

LOVEMARK Beziehungsmarketing und Vertrieb

Wie gelingt eine langfristige Kundenverbindung? Wie können wir die Erwartungen unserer Zielgruppe übertreffen? Wie werden Kunden zu Fans? Die Art und Weise, wie Sie Ihre Kundenbeziehungen gestalten, spielt eine wesentliche Rolle für Ihr Marketing und Ihren Vertrieb. Push- oder Pull-Marketing? Kurzfristiger Erfolg oder langfristiges Vertrauen? Werden Sie zur LOVEMARK!

- 7 Schritte im Kundenkontakt
- LOVEMARK Selbsteinschätzung
- Vertriebsgrundlagen

Modul 4

Go digital! Strategisches Online-Marketing

Welche Bedeutung hat unser Web-auftritt? Wie erreichen wir unsere Zielgruppen im Internet? Welche Rolle spielt Social Media für unsere Kunden?

Im Zuge der Digitalisierung ist es für Unternehmen immer wichtiger, ihren Marketing-Mix neu zu überdenken.

- Überblick und Fokussierung – welche Optionen sind für unser Unternehmen sinnvoll?
- SEO und SEA – auf die Strategie kommt es an!
- Content-Marketing und Social Media

Termine & Kosten

Die vier halbtägigen Module bieten wir sowohl als Präsenzworkshop als auch in einer Online-Variante an.

2-Tage-Format (alle 4 Module am Stück innerhalb von 2 Tagen)

Dortmund/Ruhrgebiet:
17.-18.03.2021

Beginn 1. Tag: 09:30 Uhr
Ende 2. Tag: 16:30 Uhr

695 € Seminargebühr inkl. ausführlichen Seminarunterlagen und Pausengetränken, zzgl. MwSt., Unterkunft und Verpflegung

Online-Format

Modul 1: 06.10.2020
Modul 2: 01.12.2020
Modul 3: 19.01.2021
Modul 4: 02.03.2021

jeweils von 14 bis 18 Uhr
Innerhalb der „Online-Zeit“ wird es kurze Unterbrechungen und Pausen geben für Eigenarbeit und Selbstreflexion.

175 € Seminargebühr pro Modul inkl. ausführlichen Seminarunterlagen, zzgl. MwSt.
Bei Buchung aller 4 Online Module erhalten Sie einen Modulpreis von 150 € EUR.

Anmeldung:

xpand Deutschland GmbH
Tel.: +49 (0)821 21700080
Mail: campus@xpand.pro



Die einzelnen Module der Masterclass sind auch separat buchbar. Sprechen Sie uns gerne an:
t.huith@xpand.pro