

Ihre Platzierung im Markt, Wettbewerbsanalyse und Chancen > wie überzeugen Sie mit Ihrer Leistung Ihre Kunden?

Motivation:

Niemand steht allein im Markt. Man muss sich behaupten, auf sich aufmerksam machen. Überzeugen! Aber was ist zu berücksichtigen? Wie ist das möglich? Was sollte man tun?

Dieser Workshop beschäftigt sich damit, wie Ihr Unternehmen seinen Platz im Markt findet, wie Sie sich abgrenzen können und was konkret hilfreich ist.

Ziel:

Wir erarbeiten gemeinsam, wie Sie sich Ihren Platz im Markt sichern und was der Markt und Ihr Kunde von morgen fordert.

„Um der Konkurrenz voraus zu sein, müssen Sie den Kunden nicht nur zufrieden stellen, sondern ihn mit Ihrer Leistung begeistern.“ Philip Kotler

Methodik/Schwerpunkte:

IST-Analyse - Analyse Ihrer Stärken und Chancen, aber auch der Risiken und Schwächen (SWOT) - Analyse des Wettbewerbs - Wie kann ich mit meinem Angebot überzeugen? - Maßnahmen und Umsetzungen....

(Jeder Teilnehmer benennt dafür drei seiner unmittelbaren Konkurrenten im Vorfeld des Workshops.)

Ablauf:

Theoretische Einführung - Betrachtung des Wettbewerbs der Teilnehmer - gemeinsame Erstellung der Analyse - Wie finde und überzeuge ich meinen Neukunden? Wie halte ich meine Bestandskunden? Was sollte ich tun – meine Möglichkeiten online und offline... (Es wird ein Folgeseminar zu den Chancen online angeboten zur Vertiefung.)

Organisation/Leitung:

Swantje Hennig-Steuer, Mario Schmidt

Vor/Nachbereitung:

Zander an Lavendel analysiert den spezifischen Markt und den Wettbewerb der Teilnehmer - gibt allgemeine Informationen zu Konzeption, SWOT-Analyse und Umsetzungen an die Hand - erstellt eine mittelfristige Handlungsempfehlung für die Unternehmen

Termin/Teilnehmerzahl/Dauer:

Terminauswahl: 3 – 4 Unternehmen mit je 1–2 Mitarbeitern - Dauer: ca. 5 Stunden

Auswahltermine:

13.04. ab 10:00 Uhr
21.09. ab 10:00 Uhr

01.06. ab 10:00 Uhr
02.11. ab 10:00 Uhr

Teilnahmegebühr:

80€

