

BERATERPOSITIONIERUNG

BERATERPOSITIONIERUNG – JE KLARER IHRE PROFESSIONALS AUCH PERSÖNLICH POSITIONIERT SIND, DESTO BESSER WERDEN SIE VON IHREN KUNDEN WAHRGENOMMEN. DIESE NÄHE (VERTRAUEN / VORHERSAGBARKEIT) IST VORAUSSETZUNG FÜR WIEDERKAUF UND PREMIUM-PREIS-POSITIONIERUNG.

ZIELSETZUNG UND NUTZEN –
WIE PROFITIEREN SIE ...

... als Teilnehmer?

- Indem Sie verstehen, warum und wie Sie sich aktiv positionieren müssen, damit Sie vom Kunden nicht passiv in eine Ihnen nicht gerecht werdende Schublade „gesteckt“ werden.
- Indem Sie die Grundtechniken des Eigenmarkenmanagements erlernen, mit deren Hilfe Sie sich einfach und kostengünstig off- und online sichtbar machen und sich dauerhaft positionieren.
- Indem Sie Tricks und Kniffe erhalten, mit denen Sie sich bei spezifischen Kunden individuell verankern.

... als Unternehmen/Unternehmer?

- Dadurch, dass Sie höhere Tagesraten durch Professionals erzielen, die nicht nur fachlich sondern auch (zwischen-)menschlich glänzen.
- Dadurch, dass Sie Risiken durch Professionals vermindern, die im richtigen Moment auch klare Kante zeigen (dürfen).

... als Fachabteilung?

- Indem Sie Ihren Mitarbeitern und Kollegen einiges an emotionaler Last durch die Klärung des „wer bin ich?“ nehmen.
- Indem Sie signifikant dazu beitragen, dass Employer Branding mit Leben gefüllt wird.

INHALTE UND METHODEN –
WAS BRINGT SIE ZUM ERFOLG?

Basierend auf den Erkenntnissen der Markengestaltung und des Branding führen wir die Teilnehmer in eine IST-Aufnahme ihrer jetzigen Markierung in ihrem relevanten Märkten (beim Kunden und im eigenen Unternehmen). Darauf aufbauend erarbeiten wir mit den Teilnehmern ein individuelles Zielbild und überprüfen, ob dieses auch selbst erreichbar ist. Anschließend entwickeln wir entlang eines klaren Prozesses gemeinsam einen Arbeitsplan, wie die gewünschte Identität und Positionierung in der Online- und Offline-Welt erreicht werden kann. Die Teilnehmer bestimmen für sich, mit welchen Inhalten und über welche Kanäle sie die Identität dauerhaft unterstützen. Abschließend klärt der Teilnehmer, welche Auswirkungen die Wunschpositionierung auf die Beziehungsarbeit beim Kunden hat.

ADRESSATEN –
FÜR WEN IST DAS TRAINING GEDACHT?

Für alle Professionals, die:

- beim Kunden im Projekt anfangen eine eigene Wahrnehmung zu erzeugen. In der Regel also Professionals mit Projektleiteraufgaben.
- zunehmend eigenständige Vertriebsarbeit leisten und zudem ein eigenes Industriesegment oder eine Fachkompetenz wirtschaftlich verantwortlich vertreten. In der Regel also Professionals auf Partnerkurs.
- als Partner ganzheitlich das Unternehmen nach außen und innen repräsentieren und als Unternehmerspersönlichkeit wahrgenommen werden.