



Sie entscheiden hier Ihre zielführende Kommunikations- und Dialog-Strategie mit allen Marktteilnehmenden, um Ihre Marktpotenziale voll zu nutzen und Ihre gewünschte Position am Markt erfolgreich zu erzielen.

WETTBEWERBSfähigkeit

Tag 7: **MARKT & WETTBEWERB**

- Wie funktionieren Märkte?
- Wer sind Marktteilnehmende & Wettbewerb?
- Welche Erkenntnisse bringt die SWAT-Analyse?
- Wie wirkt das auf mein Geschäftsmodell?

Tag 8: **ZIELGRUPPEN & KUNDEN**

- Wer sind unsere (Wunsch-)Kunden & Zielgruppen (auch neue Mitarbeitende)?
- Wie erkunden wir deren diverse Bedürfnisse?
- Welche Angebote und Nutzen bieten wir ihnen?
- Welchen Stellenwert hat dabei Positionierung?
- Was können wir noch besser machen?

Tag 9: **MEDIEN-STRATEGIEN**

- Wie wirkungsvoll ist eine Aussendarstellung?
- Was bieten Social Media & Social Networks?
- Was ist bei IT-Sicherheit & Datenschutz (DSGVO) zu beachten?
- Wie funktioniert gutes Marketing-Controlling?

Tag 10: **VERMARKTUNG**

- Wie gelingen Kundenbindung/-gewinnung?
- Was bedeutet kundenzentrierte Vermarktung?
- Wie laufen strategische Verkaufsgespräche ab?
- Wann ist Vertriebscontrolling empfehlenswert?

Ihr Kontakt für Fragen und Anmeldung:

Sabine Kierner | Telefon +49(0)89 220709

s.kierner@unternehmerschule-oberbayern.de