

Workshop: Neue Impulse in stürmischen Zeiten. Als Berater/Trainer/Coaches der Krise trotzen.



Warum klar positionierte Berater/Trainer/Coaches gerade in diesen Zeiten gefragt sind.

Ausgangssituation:

Wenn wir heute auf einen Markt von ca. 150.000* Trainer/Coaches/Beratern (*It BDU und ManagerSeminare 01.08) in Deutschland schauen, wird eines sofort klar:

Kein Markt ohne Marke! Kein Profit ohne Profil!

Gut positionierte Berater/Trainer/Coaches haben auch heute gefüllte Auftragsbücher.

Die Voraussetzungen:

- Der Profi hat sich spezialisiert, ist Experte auf seinem Gebiet. Und: Er kann das auch so nach außen kommunizieren.
- Der Profi hat sich und seine Marke und damit seine Vermarktung klar herausgearbeitet. Er wird „erkannt“ mit seinen Leistungen/Angeboten. Und das nicht nur bei den (potentiellen) Industriekunden, sondern auch in Netzwerken oder gar beim Endkunden. Oder wer kennt nicht Lothar Seiwert und das Thema Zeitmanagement?
- Der Profi hat eine klar wiedererkennbare Marketing-Strategie. Geschäftspapiere wie Visitenkarte und Briefpapier widerspiegeln die Gestaltung und Inhalte von Webseite und ggf. Imagebroschüre. Die Werbemedien sind stets aktuell und „gepflegt“. Der Kunde weiß: Ich bekomme genau das, was ich sehe.
- Der Profi ist, in den für ihn wirklich geeigneten, Netzwerken und/oder Verbänden vertreten und betreibt Netzwerk-Arbeit.

Ihr Nutzen:

Nutzen Sie die Gelegenheit und reflektieren Sie im Workshop Ihre eigene Vermarktung und Vermarktungs-Strategie. Finden Sie neue Optionen und entwickeln Sie erste, erfolgsorientiert Ideen. Nutzen Sie mein Wissen und gehen Sie in den Austausch mit Kollegen.

Bringen Sie bitte Ihre Flyer, Geschäftsausstattung, Broschüren, Ausdrücke von Webseiten mit und geben Sie sich die Gelegenheit, Feedback von mir und Ihren Kollegen einzuholen.

Wir werden uns kompakt und direkt über folgende Themen unterhalten:

1. Spezialisierung & Positionierung:

- Ihre Nische finden
- Die Nische benennen
- Ihre Position am Markt vertreten

2. Qualität statt Quantität

- Experte werden: Persönlichkeit zeigen!
- Experte bleiben: Was Sie stützt.

3. Markt und Vermarktung:

- Marketing-Ideen für Trainer/Coaches/Berater
- Next Practice: Was sagen Vermarkter und Kollegen zur derzeitigen Marktsituation
- Vertrieb: Wie funktioniert das? Und wo?
- Akquise/Networking/Verbände

4. Abschluss-Besprechung, offene Diskussion, Besprechung weiterführende Infos

Der Workshop:

9. oder 10. Oktober 2009, 8.00-13.00 Uhr

im BeraterZentrum Düsseldorf, Prinz-Georg-Str. 91

Die Kosten:

Je Workshop: € 165,- zzgl. MwSt. incl. Imbiss, Kaffee, Wasser und Softgetränke und einem Hand-Out.

Die Zielgruppe:

Berater, Trainer und Coaches, die entweder mal wieder „einen Schubs“ brauchen, weil sich im Lauf der Zeit Frustration mit Aufträgen oder in der Auftragslage entwickelt hat, oder die neuen Zielgruppen für sich definieren möchten/müssen.

Neu-Einsteiger oder Interessierte, die einen Einblick in den Dschungel „Weiterbildungs-Anbieter“ suchen.

Berater, die neue Vermarktungs-Strategien suchen.

Trainer/Coaches und Berater, die als Einzelunternehmer den kollegialen Austausch suchen.

Kollegen, die von meinem Wissen und meiner Erfahrung partizipieren möchten.

Ihre Workshop-Leiterin:

Nach Berufsausbildung und Studium zum Dipl.-Ing. Druck- und Medientechnik startete ich meine Karriere als Produktionerin in der Werbung, nach ein paar Jahren zog es mich ins Key-Account-Management. Dort lernte ich die Neukunden-Akquise von der Pike auf.

Nach über 8 Jahren in der Werbung und den dazu parallelen Ausbildungen wie zum NLP-Master u. Coach Practitioner habe ich meine Erfahrungen aus Marketing, Kundenbetreuung und -akquise sowie Coachings und Trainings zu einem Produkt zusammengefasst und mich spezialisiert auf Markenberatung und Positionierung, insbesondere für Berater/Coaches/Trainer und KMU's. Als akkreditierte Beraterin der KfW-Mittelstandsbank bin ich berechtigt das geförderte Gründercoaching zu begleiten, ebenso bin ich gelistet in der Beraterliste der BAFA für geförderte Unternehmensberatung.

Weitere Infos finden Sie auf meine Webseite: www.wagner-kugler.com



Ich freue mich auf Sie!

Eine Kooperation des

BeraterZentrumDüsseldorf
BZD BusinessCenter GmbH

Prinz-Georg-Straße 91
40479 Düsseldorf

Tel +49 211 / 44 97 04
Fax +49 211 / 44 97 422

info@bzd-businesscenter.de
www.bzd-businesscenter.de

mit:

WagnerKugler
Positionierung & SelbstWert

Ulrichstraße 1
85560 Ebersberg

Tel +49 8091/ 55 69 960
Mobil +49 179/ 69 61 290

coaching@wagner-Kugler.com
www.wagner-kugler.com

FAXANTWORT 0211 44 97 422

Ich nehme an folgender Veranstaltung / folgenden Veranstaltungen teil:

- 9. Oktober 2009
- 10. Oktober 2009

Beginn ist jeweils um 8.00 Uhr. Ende der Veranstaltung um 13.00 Uhr.
Veranstaltungsort ist das **BeraterZentrumDüsseldorf, Prinz-Georg-Straße 91, Tel. 0211-44 97 04.**

Absender

Name _____
Firma _____
Straße _____
PLZ Ort _____
Telefon _____
E-Mail _____

*Der Teilnahmebeitrag pro Veranstaltung beträgt 165,- Euro (zzgl. gesetzlicher MwSt.) und beinhaltet den Vortrag, ein Handout zum Vortrag sowie den Imbiss, Kaffee, Wasser und Softgetränke. Bei der Buchung von mehr als einer Veranstaltung erhalten Sie ab der zweiten gebuchten Veranstaltung auf jede weitere gebuchte Veranstaltung 10% Nachlass. Anmeldeschluss ist der **25. September 2009**. Die Teilnehmerzahl pro Veranstaltung ist auf 12 Personen begrenzt. Anmeldungen werden nach der Reihenfolge des Eingangs berücksichtigt. Eine Rückerstattung wegen Nichtteilnahme kann nicht erfolgen. Ein Ersatzteilnehmer wegen Nichtteilnahme des angemeldeten Teilnehmers wird akzeptiert.*

Wir bitten um verbindliche Anmeldung durch die diese Faxantwort und durch Überweisung des Teilnehmerbeitrages bis spätestens zum o. g. Anmeldeschluss auf unser Konto, Kontoinhaber BZD BusinessCenter GmbH, Konto-Nr. 430 40 20 00, BLZ 300 800 00 bei der Dresdner Bank Düsseldorf. Bitte im Betreff „Trainermarketing“ und Ihren Vor- und Nachnamen angeben. Vielen Dank.