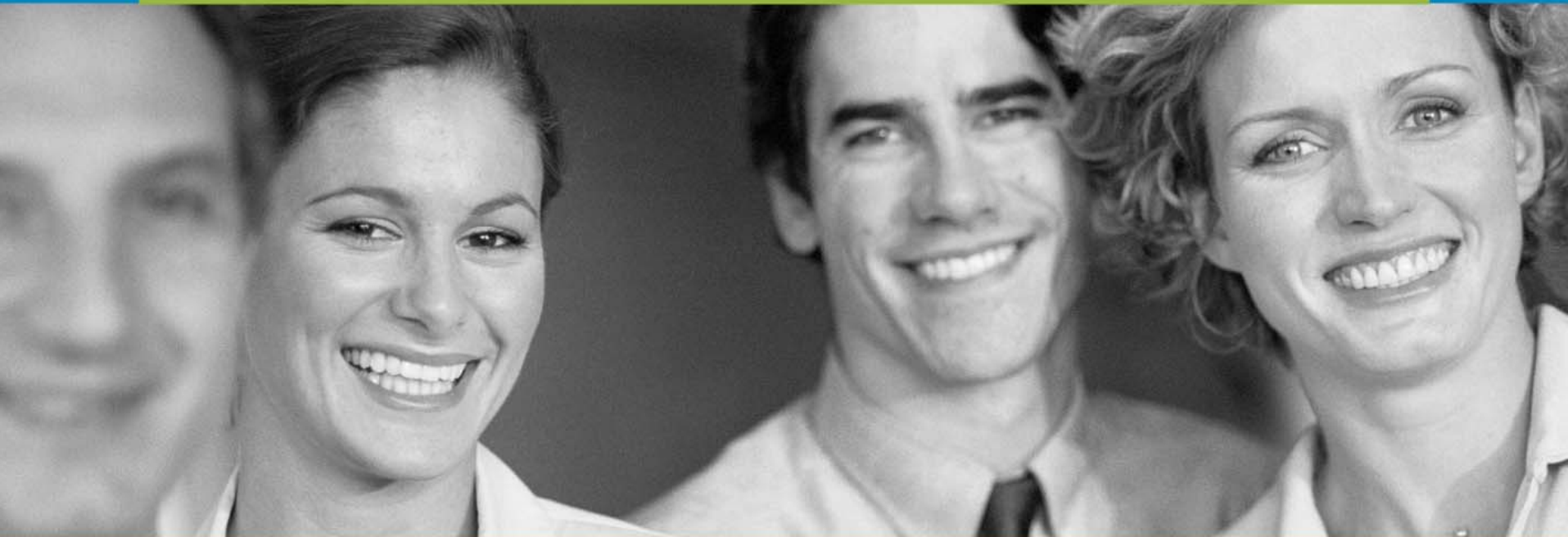


Bildung braucht Marketing

Marketinginstrumente für das Firmengeschäft



Umfrage bei 100 HR-Managern

Die zwei häufigsten Aussagen

- „Ich habe kein Vertrauen in Bildungsfachleute“
- „Trainer vermarkten sich schlecht“

Flüstergruppe

- So gewinne ich das Vertrauen der HR-Manager
- So vermarkte ich mich professionell

Diskutieren Sie Ihre Erfahrungen mit Ihrem Sitznachbarn.

Programm

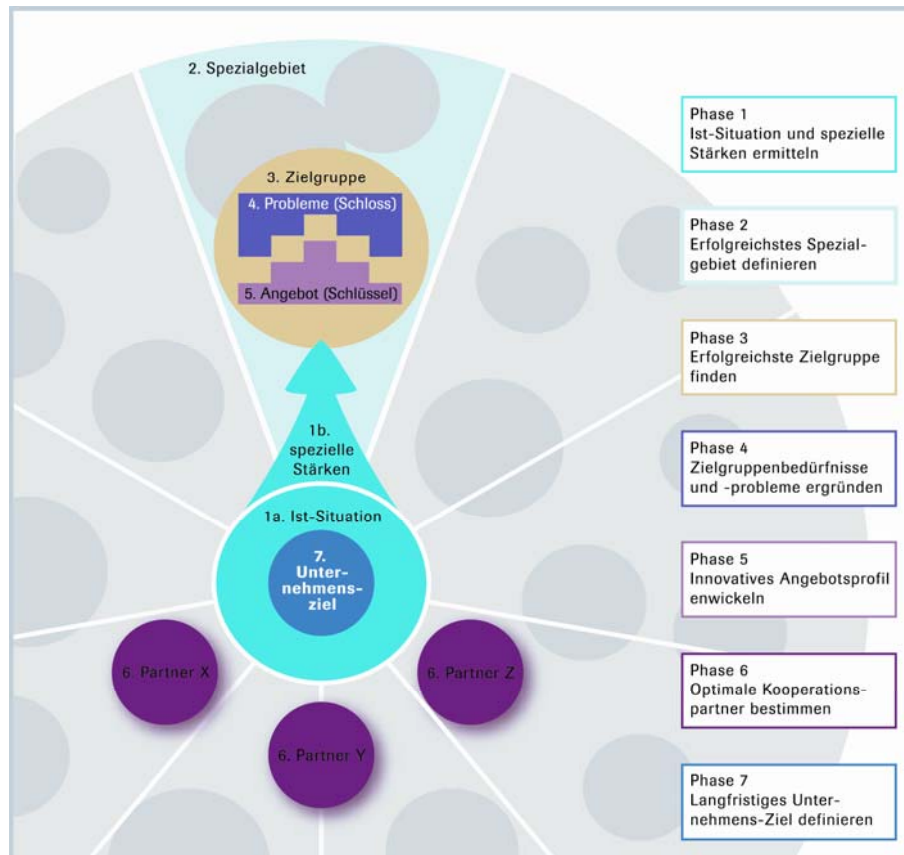
Das Fundament Ihres Erfolges

- Nischenstrategie Vertiefung >
- Einzigartig sein (Ihren USP kommunizieren) Vertiefung >

Marketinginstrumente für das Firmengeschäft

- Trainerbroschüre Vertiefung >
- Internet/Trainerdatenbanken Vertiefung >
- Lehraufträge und Referate
- Fachartikel
- Empfehlungen Vertiefung >
- Verkauf

Nischenstrategie



USP (unique selling proposition)

Alleinstellungsmerkmal, veritabler Kundenvorteil

Anforderungen

- Wahrnehmbar für Kunden
- Bedeutsam für Kunden
- Dauerhaft
- Schlecht imitierbar durch Konkurrenten

Diskussion

- Erfüllt Ihr USP diese Anforderungen?
- Analysieren Sie Ihren USP in der Gruppe.

Trainerbroschüre

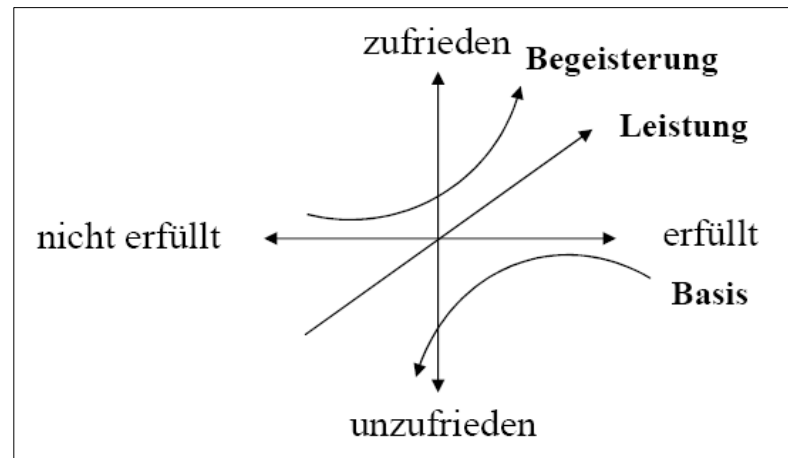
- **Einstiegsseite**
Kernkompetenz, Leitgedanke
- **Detailliertes Trainerprofil**
Persönliche Daten, Foto, Ausbildungen, Berufspraxis, Arbeitsweise, Methodenkompetenz, Q-Verständnis, Netzwerk, Publikationen
- **Produktebeschreibung**
Seminarbeschreibung, Beratungsangebot
- **Referenz- oder besser Projektliste**
Branche, Projekt, Zielgruppe, Zeitraum, Erfolge
- **Responselement**
Rückantwort-Fax oder Antwortkarte

Internet/Trainerdatenbanken

- **Internet**
Nutzen bieten (Fachartikel, Checklisten etc.)
- **Suchmaschinen**
 - Suchmaschinenmarketing
 - Google Adwords
- **Trainerdatenbanken**
 - Verbände
 - trainersearch.ch

Empfehlungen

- Erwartungen übertreffen
- Begeisterung
- Empfehlung



Diskussion

- Wie können Sie Erwartungen übertreffen?
- Sammeln Sie in der Gruppe konkrete Punkte.

Erfolg im Firmengeschäft

- Ohne Profil kein Profit
- Tue Gutes und sprich darüber

Vertiefung

- Infos und Tools zum Thema Bildungsmarketing
www.bildungsmarketing.ch
- Jutta Häuser, Marketing für Trainer, managerSeminare Verlag
- Seminar für Bildungsanbieter
DI 26.10/MI 27.10/ DI 09.11./ MI 10.11.2010
www.bildungsmarketing.ch

Daniel Herzog, 1965

- eidg. dipl. Ausbildungsleiter
- Unternehmensentwickler NDS FH
- MAS Services Marketing and Management

- Gesellschafter Daniel Herzog Bildungsmarketing GmbH
- Gesellschafter Lernwerkstatt Olten GmbH

