

“

... DENN WAHRHAFT SIEGT, DER NICHT KÄMPFT.

”

SUN TZU



„... Denn wahrhaft siegt, der nicht kämpft.“

Sun Tzu

Ein ausreichendes Maß an Wertschöpfung ist für die Zukunftsfähigkeit jedes Unternehmens unabdingbar.

Wertschöpfung bedeutet – gibt man Sun Tzu recht –, sich nicht auf einen zermürbenden Me-too-Kampf einzulassen, sondern konsequent seinen eigenen Weg zu gehen. Dies verlangt nach differenzierender Markenleistung, einzigartigen Produkten sowie überlegenen Strategien und Geschäftsmodellen.

Hierfür benötigt man neben den richtigen Tools & Methoden vor allem Menschen, die in der Lage sind, komplexe Situationen in erfolgreiche Strategien zu übersetzen.

Es ist unsere Aufgabe, Unternehmen bei der Weiterentwicklung ihrer Wertschöpfung zu unterstützen. Beratung, Training und Moderation sind unsere Werkzeuge, damit sie nicht kämpfen müssen, sondern gewinnen.

Lassen Sie uns darüber sprechen, wie unsere Kompetenz Ihr Vorteil werden kann.

Ihre

Sandra Althoff

KONTAKT

ALTHOFF

MARKEN- & INNOVATIONS-
MANAGEMENT-BERATUNG

Sandra Althoff
Lessingweg 7
32791 Lage

Tel.: +49 5232 3520

Fax: +49 5232 3520

E-Mail: salthoff@marketing-praxis.net

Web: www.marketing-praxis.net

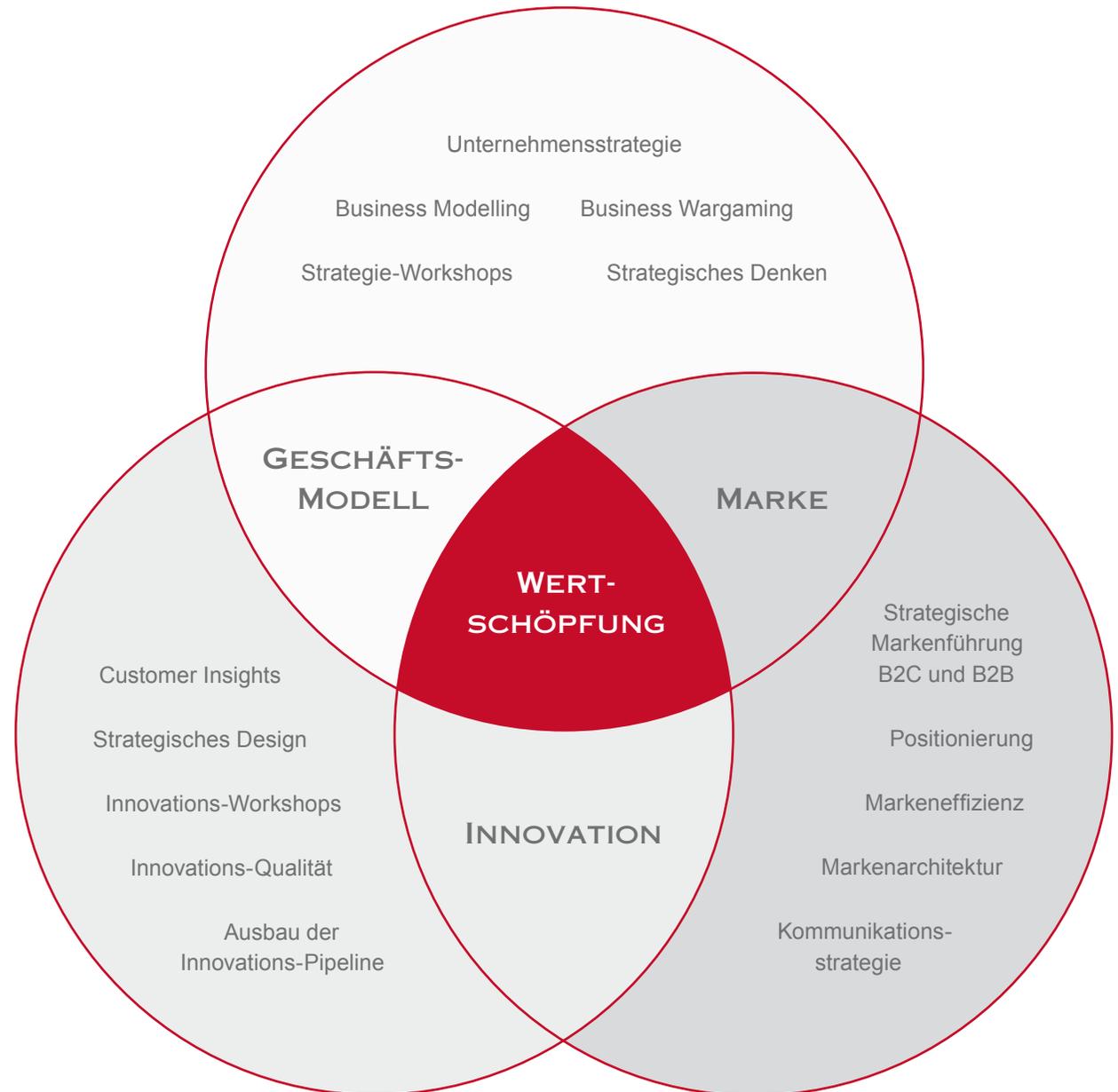
UNSER LEISTUNGSSPEKTRUM

- Beratung, sowohl projektbezogen als auch kontinuierlich
- Konzeption & Moderation von Strategie-, Marken- & Innovations-Workshops
- offene Seminare, Inhousetrainings & Einzelcoachings in den Bereichen
 - Strategisches Management > Seite 6
 - Strategisches Denken & Handeln > Seite 7
 - Business Wargaming > Seite 9
 - Strategische Markenführung B2C > Seite 10
 - Strategische Markenführung B2B > Seite 11
 - Customer Insight & Copy Strategie > Seite 11

UNSERE SPEZIALITÄT

Verbindung von Beratung & Training in speziellen Trainingskonzeptionen, z.B.:

- Coaching bei der Entwicklung eines effektiven Innovationsworkshops
- Marketingexzellenzentwicklung des Nachwuchses in einem konkret projektbasierten Training
- Business Wargaming: Konzeptionstraining + Durchführung von Wargames



PROFIL

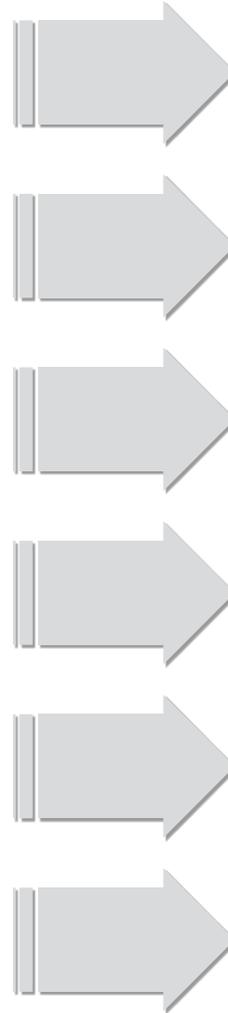


SANDRA ALTHOFF

- geb. 1965
- Studium der Wirtschaftswissenschaften, Dipl.-Kff.
- Langjährige Berufserfahrung in operativer und leitender Marketing-Funktion eines namhaften internationalen Herstellers im FMCG-Bereich
- Ausgebildeter Coach, Moderator und Trainer
- Seit 2006 als Inhaberin der ALTHOFF Marken- & Innovations-Management-Beratung Unternehmensberaterin, Trainerin und Coach im Spezialgebiet Wertschöpfung
- Moderatorin von Strategie- & Innovations-Workshops
- Erfolgreiche Tätigkeit als Interimsmanagerin
- Dozentin für Strategische Unternehmensplanung an der Hochschule Ludwigshafen



IHRE VORTEILE



- Umfassendes Know how auf Basis von nunmehr 25 Jahren Unternehmenserfahrung
- Nachweislich erfolgreiche Tätigkeit on the job
- bestätigte hohe Kompetenz in der Strategieentwicklung
- Erfahrung in verschiedenen Branchen, sowohl B2C als auch B2B (Know how-Transfer)
- Erfahrungen gleichermaßen in Mittelstand und Konzern
- überzeugender Praxisnutzen der Seminare durch permanenten Transfer Unternehmen ↔ Training
- Umsetzungsfokussierte Seminare mit vielen Teilnehmerübungen und Erfahrungsaustausch
- E-Learning-Module als Service zur freiwilligen Nacharbeit für nachhaltige Könnens- statt Wissensvermittlung
- Wissen immer auf neuestem Stand durch Lehrtätigkeit
- Kein großes Team → keine Overheads, keine unnötige Unruhe im Unternehmen

REFERENZENZEN

CONSULTING



TRAINING



SEMINAR-INFORMATIONEN

TERMINE OFFENE SEMINARE

Die jeweils aktuellen Termine für unsere offenen Seminare finden Sie auf unserer Homepage www.marketing-praxis.net oder per Email.

INHOUSE-TRAININGS & EINZELCOACHINGS

Maßgeschneiderte Inhouse-Trainings und Einzelcoachings – auch in angrenzenden Themenbereichen – sind jederzeit möglich. Bitte sprechen Sie uns dafür direkt an. Wie erstellen gern ein individuelles Angebot.

ANMELDUNG

Ein Anmeldeformular finden Sie auf unserer Homepage www.marketing-praxis.net.

Eine formlose Anmeldung ist jederzeit auch möglich unter anmelden@marketing-praxis.net. Dann bitten wir in der Email um ausdrückliche Akzeptanz unserer AGB, die Sie auch auf Seite 8 finden.

INFORMATIONEN ZUR HOTELBUCHUNG

In allen Hotels sind bis vier Wochen vor Seminarbeginn Zimmerkontingente für die Teilnehmer reserviert. Bitte buchen Sie rechtzeitig Ihr Zimmer unter Hinweis auf die ALTHOFF Marken- & Innovations-Management-Beratung.

Bitte beachten Sie, dass Sie bzgl. der Übernachtung alleiniger Vertragspartner des Hotels sind. Übernachtungs- und evtl. Stornierungsgebühren müssen von Ihnen beglichen werden. Mit Ihren Anmeldeunterlagen erhalten Sie eine ausführliche Beschreibung des Veranstaltungshotels und eine genaue Anreisebeschreibung.

QUALITÄTSSICHERUNG

Um jedem Teilnehmer maximal gerecht zu werden und ein intensives Training zu gewährleisten, ist die Teilnehmerzahl streng limitiert!

MAXIMAL 8
TEILNEHMER

STRATEGISCHES MANAGEMENT

DER PRAXISLEITFADEN FÜR PROFESSIONELLE STRATEGIEENTWICKLUNG

Die Strategie ist Basis jeden effektiven und effizienten unternehmerischen Handelns.

Dabei setzt sich die Strategieentwicklung aus mehreren Schritten zusammen, für deren qualifizierte Durchführung verschiedenste Tools, Methoden und Tipps zur Verfügung stehen.

Dieses Seminar vermittelt Ihnen neben den Gesamtzusammenhängen umfassendes Rüstzeug für die zielführende Gestaltung der Strategiearbeit in Ihrem Unternehmen. Sie trainieren den sicheren Umgang mit den wesentlichen Analysetools und lernen, wie man eine effektive Strategie herleitet, konzipiert und umsetzt.

Nutzen Sie unsere langjährige Praxiserfahrung sowie eine breite Range von Beispielen und intensiven Übungen für Ihr strategisches Know how.

INHALTE

- Was strategisches Management ausmacht
- Zusammenhang zwischen Vision, Mission, Marke und Strategie
- Der Strategieprozess
 - Strukturen, Abläufe, Prinzipien guter Strategieprozesse
- Tools zur erkenntnisstiftenden Analyse
 - Marktanalyse
 - Unternehmensanalyse
 - Aufdecken des strategischen Bedarfs
- Konzeption der Strategie - nachhaltige strategische Optionen entwickeln
 - Definition des strategischen Rahmens
 - Positionierung
 - Grundlegende Strategiemechaniken
 - Instrumente zur Strategieformulierung
- Implementierung & Strategieumsetzung
 - Tools zur Operationalisierung von Strategie
 - Tools zur effektiven Implementierung
 - Grundzüge des Change Managements

IHR NUTZEN

- Sie erfahren, wie man zielführende Strategieprozesse im Unternehmen gestaltet.
- Die Gesamtzusammenhänge im Strategiebereich werden aufgedeckt und dadurch die Komplexität für Sie beherrschbar sein.
- Sie lernen, wie man Strategien fundiert markt- und wertschöpfungsorientiert herleitet, konzipiert und implementiert.
- Eine Vielzahl von erprobten Tools & Methoden werden Ihnen zukünftig zur Verfügung stehen, um transparenzschaffende Analysen und schlagkräftige Strategien zu entwickeln.
- In vielen praxisrelevanten Übungen trainieren Sie selbst die sichere Anwendung der vermittelten Inhalte.

Klasse Seminarleiterin, die Theorie mit der Realität gut verbinden kann.

Mirko Ortmanns, Niederlassungsleiter,
Carglass GmbH

Vielen Dank für das super Training. Die Fachkompetenz von Frau Althoff ist überragend.

Sebastian Sulz, Niederlassungsleiter,
Carglass GmbH

BESTENS GEEIGNET ALS INHOUSE-SEMINAR!

SO KÖNNEN SPEZIELLE TRAININGS FÜR KONKRETE ZIELGRUPPEN, UNTERNEHMENS-SPEZIFISCHE AUFGABENSTELLUNGEN UND ZIELSETZUNGEN KONZIPIERT UND IN ENGER ABSPRACHE MIT DEM KUNDEN DURCHGFÜHRT WERDEN. SPRECHEN SIE UNS AN!

ZIELGRUPPE

- Unternehmer und Führungskräfte, die in ihrem Unternehmen eine deutliche Weiterentwicklung des Strategiefindungs- und steuerungsprozesses erreichen wollen.
- Führungsnachwuchskräfte, die eine fundierte Einführung in die Strategieentwicklungsabläufe, -methodiken und -zusammenhänge erhalten wollen.

METHODEN

- Qualifizierter Trainer-Input auf Basis eigener langjähriger Praxiserfahrung in der Strategieentwicklung und aktuellen Know-hows
- Viele Gruppen- & Einzelübungen mit Ergebnisbesprechung
- Erfahrungsaustausch & Dialog

DAUER

3 Tage

IHRE INVESTITION

1.950 € Frühbucherpreis
(bis 8 Wochen vor
Seminarbeginn)
2.190 € für Kurzentschlossene

Bei gleichzeitiger Buchung unseres Seminars „Strategisches Denken & Handeln“ gewähren wir einen Paketrabatt von 200 €.

(inkl. ausführlicher Unterlagen und Verpflegung während des Seminars, zzgl. MwSt.)

STRATEGISCHES DENKEN & HANDELN

FÜR ALLE, DIE IHR UNTERNEHMEN STRATEGISCH SOUVERÄN WEITERENTWICKELN WOLLEN

Jede Führungskraft muß strategisch denken und handeln. Dabei beeinflussen oft schon wenige zentrale Entscheidungen maßgeblich die gesamte zukünftige Entwicklung des Unternehmens.

Mehr noch als das Entwickeln konkreter strategischer Pläne ist dabei die Denkhaltung, das Stellen der richtigen Fragen, die Fähigkeit, echte Optionen zu erarbeiten und Reaktionen aller Einflussfaktoren zu antizipieren, entscheidend für eine nachhaltige Überlegenheit am Markt.

Dieses Seminar vermittelt Ihnen diesen Zugang zu einer neuen Qualität strategischer Gedanken durch geeignete Perspektiven, Tools und Herangehensweisen. Außerdem lernen Sie herausragende Strategiekonzepte kennen, die Ihnen Impulse für eigene Neuentwicklungen geben können.

Dieses Seminar wird Ihre Art, strategisch zu denken und zu handeln, nachhaltig verändern. Es hilft Ihnen, Ihr Talent zu einer verlässlichen Stärke in diesem Bereich auszubauen.

INHALTE

- Out-of-the-Box-Denken, strategisches Denken in komplexen Situationen
- Intensives Training des strategischen Denkens
- Tools für komplexes, systemisches Denken im wettbewerbsstrategischen Alltag
z.B. Business Wargaming, 360°-Stakeholder-Ansatz, Business Modelling ...
- Der Strategieprozess
- Wertvolle Strategieansätze für wertschöpfungsorientierte Marktbearbeitung
z.B. Outpacing, Blue Ocean-Strategy, Nachfrageinnovation, ...
- Wettbewerbsstrategische Ansätze für Herausforderung und Verteidigung

IHR NUTZEN

- Sie erlernen die notwendigen Grundlagen strategischen Denkens und trainieren Ihre Fähigkeiten in diesem Bereich.
- Sie lernen Tools und Werkzeuge kennen, die die Qualität strategischen Denkens signifikant erhöhen können.
- Sie bekommen wertvolle Tipps & Tricks für die Gestaltung und Implementierung eines zielführenden strategischen Prozesses in Ihrem Unternehmen.
- Sie erhalten einen profunden Überblick über brillante vorhandene Strategieansätze, die Ihnen Inspiration geben, Ihr Geschäftsmodell wertschöpfungsstark auszubauen.

Pflichtprogramm für jede Führungskraft!

René Donner, Teamleiter, Fraport AG

Frau Althoff verfügt über reichhaltige Erfahrung und Kompetenz zum Thema, die in lebendiger Form im Seminar zum Ausdruck kamen.

Thomas Hennig, Leiter HR Development, Carglass GmbH

Kurzweiliges Seminar, welches einem hinsichtlich der eigenen Unternehmung die Augen öffnet.

Thorsten Lederer, Leiter Passagiertransport, Fraport AG

Viel Inhalt! Viel nachzulesen! Viel Praxisbezug! Viel gelernt!

Roland Koch, Marketingleiter, Mannheimer AG

ALS INHOUSETRAINING AUCH HERVORRAGEND GEEIGNET

- FÜR DAS MITTLERE MANAGEMENT ALS TEAMTRAINING
- ALS TEIL DES NACHWUCHS-FÜHRUNGSKRÄFTE-PROGRAMMS

ZIELGRUPPE

- Unternehmer und Führungskräfte, die den Erfolg ihres Unternehmens souverän weiterentwickeln wollen.
- Kundenberater aus Werbeagenturen und Marktforschungsinstituten, die ihre Kunden strategisch exzellent beraten wollen.

METHODEN

- Qualifizierter Trainer-Input auf Basis eigener Praxiserfahrung
- Viele Gruppen- & Einzelübungen mit Ergebnisbesprechung
- Erfahrungsaustausch & Dialog

DAUER

2 Tage

IHRE INVESTITION

1.350 € Frühbucherpreis
(bis 8 Wochen vor Seminarbeginn)
1.490 € für Kurzentschlossene

Bei gleichzeitiger Buchung des Seminars SMGT „Strategisches Management“ gewähren wir einen Paketrabatt von 200 €.

(inkl. ausführlicher Unterlagen und Verpflegung während des Seminars, zzgl. MwSt.)

ALLGEMEINE GESCHÄFTSBEDINGUNGEN FÜR SEMINARKUNDEN

Für Ihre Teilnahme an einem offenen Seminar oder Inhouse-Training der ALTHOFF Marken- & Innovations-Management-Beratung, Lessingweg 7, 32791 Lage, sind die nachstehenden Allgemeinen Geschäftsbedingungen verbindlich.

1. Vertragschluss

Inhouse-Veranstaltungen: auf der Grundlage eines befristeten, schriftlichen und verbindlichen Angebots von ALTHOFF können Sie uns formlos schriftlich, auch per Email, beauftragen. Zu Ihrer Information folgt der Auftragserteilung unsere schriftliche Auftragsbestätigung.

Offene Seminare: die Anmeldung für einen Einzelplatz in einem unserer offenen Seminare kann ebenfalls formlos schriftlich oder auch per email erfolgen. Sie wird durch eine schriftliche Bestätigung für beide Seiten verbindlich. Anmeldungen werden nach ihrem zeitlichen Eingang berücksichtigt. Die Teilnehmerzahl ist in der Regel beschränkt. Sollte die Veranstaltung ausgebucht sein, melden wir uns umgehend. Drei Wochen vor Seminarbeginn geht Ihnen eine Einladung mit der Rechnung und einem Hotelprospekt mit Anreisebeschreibung zu.

2. Leistungen

In den Seminargebühren sind folgende Leistungen enthalten: Kompetente Referenten, umfangreiche Teilnehmerunterlagen, Teilnehmerzertifikat, Verpflegung während der Seminarzeiten (Mittagessen, Pausengetränke). Nicht im Preis enthalten sind hingegen Übernachtungskosten, Parkgebühren, Frühstück und Abendessen. Diese müssen direkt mit dem Hotel abgerechnet werden.

3. Änderungsvorbehalt

In aller Regel werden die Leistungen unter den bestätigten Rahmenbedingungen stattfinden. Wir müssen uns in zumutbaren Ausnahmefällen wie z.B. Erkrankung des Trainers/Beraters jedoch das Recht vorbehalten, die Dienstleistung zu einem neu zu vereinbarenden Termin nachzuholen. Daraus ergeben sich keine weiteren Ansprüche gegen ALTHOFF. Kann zwischen den Parteien innerhalb einer angemessenen Zeit kein neuer Termin vereinbart werden, kann der Auftraggeber zurücktreten, ohne dass ihm Kosten entstehen.

Sagt der Auftraggeber den Termin ab, so gilt Folgendes: Die Kündigung muß schriftlich erfolgen und uns vorgelegt werden. Die Stornokosten entnehmen Sie Ziffer 4. Zusätzlich gilt für unser offenes Seminarangebot, dass wir uns das Recht vorbehalten, Seminarinhalte in zumutbarem Umfang aufgrund von technischer oder fachlicher Aktualisierung anzupassen, den Veranstaltungsort zu ändern oder Seminare aus wichtigen Gründen abzusagen, wenn z.B. eine zu geringe Teilnehmerzahl eine Durchführung nicht erlaubt oder der Trainer erkrankt.

Können Sie aufgrund der Änderungen wie Stornierung, Terminverschiebung oder einem unzumutbaren Ortswechsel nicht an der gebuchten Maßnahme teilnehmen, haben Sie die Möglichkeit, kostenlos auf einen neuen Termin umzubuchen. Wenn dies nicht möglich ist, werden bereits bezahlte Seminargebühren erstattet. Weitere Haftungs- und Schadenersatzansprüche sind ausgeschlossen, solange nicht Vorsatz oder grobe Fahrlässigkeit durch ALTHOFF vorliegen.

4. Stornierungen

Eine Stornierung/Umbuchung einer Veranstaltung ist bis zu 4 Wochen vor Beginn der Maßnahme kostenlos möglich. Danach berechnen wir folgende Kosten:

Inhouse-Seminare / Coaching:

Bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn 50 % des vereinbarten Entgelts.

Bis 7 Tage vor Veranstaltungsbeginn 75 % des vereinbarten Entgelts

Offene Seminare:

Bis 21 Tage vor Veranstaltungsbeginn 25 % des vereinbarten Entgelts.

Bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn 50 % des vereinbarten Entgelts

Geht die Abmeldung erst danach ein, fällt der gesamte vereinbarte Betrag ohne Aufwendungen an.

Keinerlei Stornokosten entstehen, wenn Sie einen Ersatzteilnehmer in das Seminar entsenden.

5. Preise

Es gelten die Preise, die im schriftlichen Angebot von ALTHOFF, auf der Homepage www.marketing-praxis.net bzw. nach gegenseitiger Vereinbarung in der Auftragsbestätigung genannt sind. Alle Preise verstehen sich zzgl. gesetzlicher MwSt., es sei denn die MwSt. ist ausdrücklich im ausgewiesenen Preis enthalten oder der Ort der Leistungserbringung befindet sich im Ausland. Eine nur zeitweise Teilnahme bzw. nicht besuchte Seminartage berechtigen weder zur Minderung der vereinbarten Vergütung noch zu Teilnahme an einer Ersatzveranstaltung.

6. Rechte

Der Auftraggeber erkennt das Urheberrecht von ALTHOFF an den von ihm erstellten Werken (Trainingsunterlagen, Skripte etc.) an. Eine Vervielfältigung und/oder Verbreitung der vorgenannten Werke durch den Auftraggeber bedarf der vorherigen schriftlichen Zustimmung von ALTHOFF. Der Auftraggeber sichert zu, dass den von ihm für die Durchführung des Auftrages zur Verfügung gestellten Werken Urheber- und sonstige Rechte nicht entgegenstehen. ALTHOFF verpflichtet sich zur Geheimhaltung sämtlicher geschäftlich relevanter Vorgänge, die ihr durch oder bei der Zusammenarbeit mit dem Auftraggeber bekannt geworden sind.

Der Auftraggeber wiederum verpflichtet sich, ebenfalls sämtliche ihm bekannten und ihm bekannt gewordenen nicht allgemeinen veröffentlichten Vorgänge im Sinne des Geschäftsgeheimnisses geheim zu halten. Dies schließt ausdrücklich auch die Seminarunterlagen ein, die nicht weitergegeben werden dürfen.

ALTHOFF ist berechtigt, seine Dienstleistungen auch Wettbewerbern des Auftraggebers anzubieten, sofern dies nicht ausdrücklich anders vereinbart wurde.

7. Haftung

ALTHOFF haftet dafür, vertragswesentliche Pflichten einzuhalten, wobei jedoch die Haftung auf das vereinbarte Leistungsentgelt beschränkt wird. Wir haften nicht für mittelbare Schäden, auch nicht für entgangenen Gewinn und sonstige Vermögensschäden. Auch ansonsten ist jegliche weitergehende Haftung auf Schadensersatz ausgeschlossen, soweit nicht vorsätzlich oder grob fahrlässig gehandelt wurde oder eine gesetzliche Haftung unabdingbar ist. Wir haften also vollumfänglich für Ansprüche nach dem Produkthaftungsgesetz, solche aus anfänglichem Unvermögen und zu vertretender Unmöglichkeit. Dieser Haftungsausschluss und die Haftungsbegrenzung gelten auch für unsere Mitarbeiter ebenso wie die von und zur Vertragserfüllung beschäftigten freien Mitarbeiter.

8. Datenschutz

Die Speicherung und Verarbeitung der Kundendaten erfolgt unter strikter Beachtung des Bundesdatenschutzgesetzes. Die Kundendaten werden zu Abwicklungs-, Abrechnungs- und Werbezwecken in Form von Namen der Ansprechpartner und Teilnehmer, Namen und Postanschrift des Unternehmens, sowie deren Email-Adresse und Telefonnummer gespeichert. ALTHOFF wahrt den Grundsatz, personenbezogene Daten nicht zu verkaufen, zu vermieten oder auf andere Weise verfügbar zu machen. Der Verwendung der Daten zu eigenen Werbezwecken kann der Auftraggeber selbstverständlich schriftlich formlos, z.B. per Email an salthoff@marketing-praxis.net, widersprechen.

Erfüllungsort und örtlicher Gerichtsstand ist Detmold. Es gilt ausschließlich das Recht der Bundesrepublik Deutschland.

TERMINE OFFENE SEMINARE

Die jeweils aktuellen Termine für unsere offenen Seminare finden Sie auf unserer Homepage www.marketing-praxis.net oder per Email.

BUSINESS WARGAMING

DER STRATEGISCHE BLICK „HINTER DIE ZWEITE KURVE“

Strategien, die im luftleeren Raum entwickelt werden, funktionieren auch nur im luftleeren Raum. Ein Unternehmen unterliegt permanent externen Einflüssen - so wie es durch die eigene Strategie Effekte auf den Markt und die Umwelt hervorruft.

In oligopolistisch geprägten Branchen ist die Berücksichtigung des Wettbewerbs bei der Strategiefindung nahezu gleichberechtigt zur Kundenperspektive zu betrachten, denn durch vergleichbare Potenz der Spieler können Wettbewerbsaktionen und -reaktionen „kriegsentscheidend“ sein. Erkenntnisstiftend und risikomindernd sind Business Wargames aber in fast allen Märkten.

Die strategische Interaktion erfordert, die eigenen Optionen über mehrere Stufen („Moves“) zu betrachten, um zu einer fundierten Bewertung der richtigen Vorgehensweise unter Berücksichtigung der Reaktionen und externen Einflüsse zu gelangen. Es braucht den s.g. „Blick hinter die zweite Kurve“. Theoretische Simulationen, die die Besonderheiten menschlichen Verhaltens nicht hinreichend realitätsnah abbilden können, führen da eher in die Irre als zu helfen.

Gute Business Wargames überkommen den Mangel der Spieltheorie, basieren auf den aktuellen Erkenntnissen menschlichen Verhaltens und verhelfen durch einen Perspektivenwechsel zu einem deutlich vertieften und realistischen Verständnis der Wettbewerbssituationen. Sie können so helfen, die strategische Qualität signifikant zu verbessern.

Aus Überzeugung beschäftigt sich das Seminar **nicht** mit Computersimulationen.

INHALTE

- Prinzipien, Einordnung, Einsatzbereiche
- Ablauf & Vorgehensweise
- Spezifische Analysen zur Vorbereitung
- Entwicklung der Gamebooks
- Dokumentationsschritte
- Verschiedene Wargame-Typen
- Viele Übungen, u.a. Erarbeitung eines Wargaming-konzeptes inkl. konkretem Ablauf des Wargaming-tages
- Verbindung von Wargames und Competitive Intelligence

IHR NUTZEN

- Sie erhalten eine fundierte Einführung in die Grundlagen und Vorgehensweisen des Business Wargaming
- Sie trainieren den Umgang mit spezifischen Analysetools und die konkrete Erarbeitung der Gamebooks
- Sie lernen, wie Sie selbst einen zielführenden Wargaming Workshop konzipieren und durchführen können
- Viele Tipps & Tricks werden Ihnen zukünftig helfen, Stolpersteine und Fehler zu vermeiden
- Auf dieser Basis werden Sie fortan strategische Optionen in ganz anderer Güte beurteilen können

ZIELGRUPPE

- Unternehmer und Führungskräfte, die in wettbewerbsintensiven Umfeldern ihren strategischen Erfolg durch aktives Risikomanagement und sehr hohe strategische Qualität auf ein verlässliches Fundament stellen wollen.

METHODEN

- Qualifizierter Trainer-Input auf Basis eigener Praxiserfahrung
- Viele Gruppen- & Einzelübungen mit Ergebnisbesprechung
- Erfahrungsaustausch & Dialog

**AUFBAU-TRAINING ZUM SEMINAR
„STRATEGISCHES DENKEN & HANDELN“ SOWIE
FÜR ERFAHRENERE WETTBEWERBSSTRATEGEN**

**ALS FIRMENINTERNES INHOUSETRAINING
AUCH BESTENS GEEIGNET FÜR EINE
VERKNÜPFUNG MIT EINEM KONKRETEM
WARGAMING WORKSHOP**

**ERGÄNZENDE E-LEARNING-AUFGABEN
ZUR VERTIEFENDEN ÜBUNG**

DAUER

2 Tage

IHRE INVESTITION

1.350 € Frühbucherpreis
(bis 8 Wochen vor
Seminarbeginn)
1.490 € für Kurzentschlossene

Bei gleichzeitiger Buchung des Seminars SDH „Strategisches Denken & Handeln“ gewähren wir einen Paketrabatt von 200 €.

(inkl. ausführlicher Unterlagen und Verpflegung während des Seminars, zzgl. MwSt.)

STRATEGISCHE MARKENFÜHRUNG B2C

ALLEINSTELLUNGSPOSITIONEN IN UMKÄMPFTEN MÄRKTEN ERARBEITEN UND VERTEIDIGEN

Steigende Kosten einerseits, gnadenloser Verdrängungswettbewerb mit rasant steigenden Kopiergeschwindigkeiten andererseits – die Wertschöpfung von heute ist extremem Druck ausgesetzt. Nur wer sich eine verbraucherrelevante, glaubwürdige Alleinstellungsposition erarbeitet und verteidigt, wird seine Zukunftsfähigkeit sicherstellen können.

Strategische Markenführung, also effektive Positionierung und nachhaltiger Ausbau der Marke, hilft Ihnen, eine langfristige Wertschöpfungsbastion jenseits von Austauschbarkeit und Preiskampf zu entwickeln.

Dieses Seminar vermittelt und trainiert die zentralen Aspekte strategischer Markenführung speziell in B2C-Märkten und zeigt Ihnen so effektive Wege auf, langfristig tragfähige Wettbewerbsvorteile zu besetzen. Profitieren auch Sie von diesem State-of-the-art Know how, um Ihre Marke gewinnträchtig für die Zukunft aufzustellen!

INHALTE

- Positionierung
 - Definition, Grundlagen
 - Anforderungen & Voraussetzungen an eine wirksame Positionierung
 - > Rationale vs. emotionale Positionierung
 - > Berücksichtigung spezifischer Kaufentscheidungsprozestypen
 - Procedere zur Entwicklung einer Markenpositionierung
- Analyse der Ausgangssituation
 - Markenstatus
 - Fokussierte Markt- & Wettbewerbsanalyse
- Entwicklung der differenzierenden Positionierung
 - Definition von Source of Business, Strategischem Geschäftsfeld und USP
 - Entwicklung der Markenidentität
 - Strategische Differenzierungsmöglichkeiten in verteilten Märkten
 - Dynamische Positionierungsstrategie
- Steuerung der Positionierungsrealisierung
 - Copy Strategie – das Markensteuerungstool in der täglichen Umsetzungsarbeit
 - Elemente & Struktur der Copy Strategie

- Markenarchitektur
 - > Copy Strategie Systeme
 - > Dachmarkensysteme

IHR NUTZEN

- Sie erhalten eine fundierte Einführung in die Grundlagen, Gesamtzusammenhänge und Vorgehensweisen bei der strategischen Markenführung.
- Sie erfahren, wie Sie eine erfolgreiche Alleinstellungsposition – auch in verteilten Märkten – aufbauen und bestehende Vorteile gegenüber dem Wettbewerb besser nutzbar machen und verteidigen können.
- Viele Tipps & Tricks werden Ihnen helfen, Stolpersteine und Fehler bei der strategischen Markenführung zu umgehen.
- Zahlreiche Beispiele aus teilnehmerrelevanten Branchen erleichtern den erfolgreichen Transfer in das eigene Unternehmen.
- Viele teilnehmereigene Übungen trainieren Sie in der sicheren Anwendung der Tools & Methoden.

Wer bei der strategischen Markenführung weiterkommen möchte, sollte dieses Seminar nicht verpassen!

Bernd Kretzer, Leiter Marketing/PR, Privatbrauerei Frankenheim

Sehr gute Verknüpfung von Theorie und Praxis mit branchenübergreifenden Beispielen!

Patricia Teßmer, Produktmanager, Bärenmarke Vertriebsgesellschaft

Die vermittelten und trainierten Seminarinhalte sind eine sehr große Hilfe und Unterstützung im täglichen Wettbewerb auf dem Markt. Ich kann das Seminar nur jedem empfehlen.

Peter Lohmeyer, Event-Marketing, HERFORDER BRAUEREI

ERGÄNZENDE E-LEARNING-AUFGABEN ZUR VERTIEFENDEN ÜBUNG

FÜR ZIELGRUPPENÜBERGREIFENDE SEMINARE B2B + B2C SPRECHEN SIE UNS BITTE DIREKT AN!

ZIELGRUPPE

- Geschäftsführer, Marketingleiter, Brand Manager, Mitarbeiter aus dem strategischen Marketing, die Ihr Unternehmen optimal im verschärften Wettbewerb aufstellen wollen.
- Verantwortliche für die Arbeitgebermarke im HR-Bereich, die strategische Markenführung im Bereich Employer Branding professionell gestalten wollen.

METHODEN

- Qualifizierter Trainer-Input
- Viele Beispiele aus unterschiedlichen Branchen
- Fallstudien mit Ergebnisbesprechung
- Gruppen- & Einzelübungen
- Erfahrungsaustausch & Dialog

DAUER

2 Tage

IHRE INVESTITION

1.350 € Frühbucherpreis
(bis 8 Wochen vor Seminarbeginn)
1.490 € für Kurzsentschlossene

(inkl. ausführlicher Unterlagen und Verpflegung während des Seminars, zzgl. MwSt.)

STRATEGISCHE MARKENFÜHRUNG B2B FÜR DIE BESTEN IM FIRMIENKUNDENGESCHÄFT

Die Globalisierung hat die Wettbewerbsbedingungen in den B2B-Märkten signifikant verschärft. Reichte bis vor wenigen Jahren technische Exzellenz und eine ordentliche Vertriebsstruktur aus, um seine Marktanteile auf den internationalen Märkten auszubauen, so werden B2B-Unternehmen heutzutage durch aufstrebende Nachahmer aus aller Welt angegriffen, die zunehmend eigene Kompetenzen entwickeln. Es gibt viele plakative Beispiele, wie Industrien binnen weniger Jahre überrannt wurden.

Es gilt, das verbleibende Zeitfenster intelligent zu nutzen, das Image und Know how in eine markengetragene Alleinstellungs- und Wertschöpfungsbastion zu überführen, und so Preiskampf und Austauschbarkeit zu entkommen.

Dieses Seminar ist speziell auf die Belange im Industriekundengeschäft ausgelegt und hilft Ihnen, die Möglichkeiten der strategischen Markenführung, also effektiver, langfristig tragfähiger Positionierung und nachhaltigen Ausbaus der Marke zu nutzen, um die Kompetenzen Ihres Unternehmens optimal in diesem verstärkten Wettbewerb zu vermarkten.

INHALTE, NUTZEN, METHODEN

Themenfelder, Nutzen und Methoden analog B2C (s.S. 10), jedoch inhaltlich zugeschnitten auf die spezifischen Belange des B2B-Geschäfts, sowie entsprechende Beispiele und Übungen.

ZIELGRUPPE

Geschäftsführer, Marketingleiter, Brand Manager und Mitarbeiter des strategischen Marketings in B2B-Unternehmen, die ihre Marke im verschärften Wettbewerb perfekt aufstellen wollen.

ORGANISATORISCHE DETAILS ANALOG B2C, SIEHE LINKE SEITE!

Ich fühle mich wieder perfekt aufgeladen!

Angela Koch, Marketingleiterin Gemeinschaftsverpflegung, apetito AG

Umfassende Hilfestellung für die Praxis mit wertvoller Theorie und viel Erfahrung gespickt. Jetzt weiß ich, was alles zu tun ist, um Markenführung professionell zu betreiben.

Anne-Laureen Lauven, Marketingleitung, BST eltromat International GmbH

CUSTOMER INSIGHT & COPY STRATEGIE ELEMENTARES MARKETING-HANDWERKSZEUG

Die Strukturen von Sortimenten, die Medienvielfalt und damit die Anzahl der Ansprechpartner sind in den letzten Jahren rasant komplexer geworden. Hier immer den roten Faden zu behalten, um die Marke klar und deutlich in jeder Maßnahme durchzusetzen, wird damit immer aufwändiger und schwieriger. So ist der Einsatz einer sauber konzipierten Copy Strategie als zentrales Werkzeug integrierter und effizienter Markensteuerung heute wichtiger denn je.

Consumer bzw. Customer Insights sind immer Ausgangspunkt erfolgreicher Copy Strategien. Sie nutzen die Erkenntnisse der Neuropsychologie zur Definition des tieferliegenden Bedürfnispunktes, an dem das Produkt beim Kunden ansetzt. Man stellt so die Überlegenheit in der Wahrnehmung durch den Kunden und Kaufrelevanz sicher.

Dieses Seminar vermittelt das erprobte Praxis-Handwerkzeug sehr guter Marketing-Companies. Die Teilnehmer profitieren 1:1 vom langjährigen Erfahrungsschatz der Trainerin.

INHALTE

- Consumer/Customer Insight
 - Neuropsychologie & Grundlagen
- Copy Strategie
 - Gliederung & Struktur
 - Elemente und ihre Inhalte
 - Tipps & Stolpersteine aus der Praxis
- Verfassen von Verbalkonzepten
- Copy Strategiesysteme
- Sehr viele Beispiele und Übungen

IHR NUTZEN

- Sie erhalten eine fundierte Einführung in die Grundlagen, Gesamtzusammenhänge und Vorgehensweisen bei der Erarbeitung von Consumer Insights und Copy Strategien.
- Sie profitieren von langjähriger Praxiserfahrung durch das intensive Training und Besprechen von Übungsbeispielen.
- Sie werden nach dem Seminar in der Lage sein, selbsttätig die Effizienz und Qualität Ihrer Marketingarbeit maximal zu gestalten.

ZIELGRUPPE

Produktmanager, Brand Manager, Marketing Manager, die ihre Marke sauber steuern und Innovationen effektiv entwickeln wollen.

**PERFEKT ALS
MASSGESCHNEIDERTES
INHOUSE-SEMINAR**

DAUER

1 Tag

IHRE INVESTITION

690 € Frühbucherpreis
(bis 8 Wochen vor Seminarbeginn)
790 € für Kurzentschlossene

(inkl. ausführlicher Unterlagen und Verpflegung während des Seminars, zzgl. MwSt.)

ALTHOFF

MARKEN- & INNOVATIONS-
MANAGEMENT-BERATUNG

Sandra Althoff
Lessingweg 7
32791 Lage

Tel.: +49 5232 3520
Fax: +49 5232 3520
Mobil: +49 160 8282059

E-Mail: salthoff@marketing-praxis.net
anmelden@marketing-praxis.net
Web: www.marketing-praxis.net

MEHR WERT.