



## *Markt- und Kunden-Kompetenz*

# ERFOLGREICHES MARKETING BRAUCHT STRATEGIE

Stand: April 2021  
Änderungen und Druckfehler vorbehalten!

## Sehr geehrte Interessentin! Sehr geehrter Interessent!

*Sie wollen auch mit kleinen Budgets große Ziele zu erreichen? In diesem Seminar lernen Sie Marketingaktivitäten clever und kostenschonend zu planen. Denn mit der richtigen Strategie lassen sich auch mit geringem Aufwand große Wirkungen erzielen, um Kunden/Kundinnen zu gewinnen, zu binden und Empfehlungen zu generieren. Entwickeln Sie so Lösungen, die in der Praxis umsetzbar sind und die Bekanntheits- und Imagewerte Ihres Unternehmens erhöhen.*

### Wettbewerbsdruck und Preiskampf belasten Sie?

Nur wenn Sie als UnternehmerIn wissen wofür Sie stehen und welchen besonderen Nutzen Sie Ihren Kunden/Kundinnen bieten, werden Sie authentisch am Markt wahrgenommen. Marketing bedeutet für viele Unternehmen primär hohe Ausgaben, die nur mäßig Erfolge bringen. Das trifft tatsächlich zu, wenn vereinzelt Maßnahmen getroffen werden oder die Maßnahme nicht auf Zielgruppe oder die Positionierung abgestimmt ist. Entscheidend für erfolgreiches Marketing ist eine strategische Ausrichtung, die zu Ihrem Unternehmen und Ihren personellen und budgetären Ressourcen passt.

### Geringere Kosten mit der richtigen Strategie

Das Ziel einer Marketingstrategie ist nicht wahllos irgendwelche Kunden zu finden, sondern diese zu Stammkunden/kundinnen zu machen und Empfehlungen für Sie auszusprechen. Dabei muss sich der/die Kunde/Kundin bei jedem Kontakt mit Ihrem Unternehmen gut betreut fühlen. Egal ob vor oder nach dem Kauf. Mit der gezielten Bearbeitung Ihrer Kundenkontaktpunkte erzielen Sie mit geringem Aufwand eine enorme Wirkung, die dem/der Kunden/Kundin im Gedächtnis bleibt.

### Wissen, das Sie erhalten:

- Richtige Planung und Zielsetzung Ihres Marketing für Ihre Erfolgsgarantie
- Unterscheidbarkeit zum Wettbewerb und Kundennutzen
- Möglichkeiten für authentisches und kostenschonendes Marketing
- Zielführende Marketingstruktur im eigenen Unternehmen aufbauen
- Worauf Sie bei der Wahl von externen Dienstleistern achten sollten

### Ihr Nutzen für die Praxis:

- Große Wirkung mit geringem Aufwand: Sie wissen, welche Hebel Sie zu betätigen haben.
- Kunden/Kundinnen gewinnen und binden: Sie gewinnen Stammkunden/kundinnen und generieren Empfehlungen.
- Positionierung stärken und im Gedächtnis Ihrer Kunden/Kundinnen bleiben: Sie holen Ihre Kunden/Kundinnen mit deren konkreten Problemen ab und kommunizieren nutzenorientiert.

### Sicherung der Ergebniswirksamkeit nach dem Seminar!



Gelohnt hat sich Weiterbildung erst dann, wenn das neu erworbene Wissen in die tägliche Praxis umgesetzt wird – und sich positiv auf das Ergebnis auswirkt. Darum bieten wir Ihnen als besonderes Service ein individuelles Follow-up zur Nachbereitung an. Dieses dient der Transfersicherung sowie der Unterstützung bzw. zur Vertiefung des persönlichen Maßnahmen-Kataloges oder zur Planung weiterer Trainingsmaßnahmen.

Facts zum individuellen Follow-up: Empfohlen 6 bis max. 12 Wochen nach dem Seminar im WIFI Management Forum. Beitrag: EUR 150,-/Lehreinheit, wobei generell 2 mal à 50 Minuten empfohlen werden. Anfragen an [ziegler@wifwien.at](mailto:ziegler@wifwien.at)

## Wählen Sie aus unseren 2 Lernmethoden

- **Präsenzseminar** (inkl. Begrüßungskaffee, Mittagessen, Erfrischungsgetränke, Pausenimbisse und Garagegebühren)

- **Online live im virtuellen Raum**

Lernen wie im Seminarraum – nur ohne Anreise und bequem von Zuhause oder von Ihrem Arbeitsplatz aus! Bei diesem Format treffen Struktur und Flexibilität aufeinander. Ein fixer Stundenplan gibt den Takt vor, Ihr Trainer/Ihre Trainerin unterrichtet Sie und Ihre KollegInnen zu festgelegten Zeiten. Wo immer Sie sich gerade aufhalten, über das Internet sind Sie live dabei, arbeiten aktiv mit und können sich jederzeit an der Kommunikation im virtuellen Lernraum beteiligen.

### Aufteilung bei Online-Seminar

- Tag 1: Check-in und aktuelle Herausforderungen (2 Einheiten á 90 Minuten)  
Nach dem gemeinsamen Onboarding setzen wir uns mit den aktuellen Herausforderungen und Trends im Marketing auseinander. In diesem Zusammenhang spielt die gezielte Optimierung der Kundenkontaktpunkte eine wichtige Rolle, die Sie so mit geringem Aufwand eine enorme Wirkung erzielen, die dem/der Kunden/-in im Gedächtnis bleibt.
- Tag 2: Planung und Umsetzung (2 Einheiten á 90 Minuten)  
Die Wahl der richtigen Maßnahmen, die sowohl zu Ihrer Zielgruppe als auch zu Ihren Ressourcen passen, sowie eine durchdachte Planung der Aktivitäten bringt Sie strategische auf Vorderrang und führt zu authentischem und kostenschonendem Marketing, das wirkt.

## Technische Voraussetzungen, um am Distance Learning Kursangebot teilzunehmen

Damit Sie optimal an den Distance Learning Kursen teilnehmen können, empfehlen wir Ihnen folgende technische Voraussetzungen:

- einen stabilen Internetzugang (über WLAN oder besser noch über LAN);
- einen Rechner/Laptop der an einer Stromversorgung angeschlossen ist;
- sollten Sie mit einem Laptop arbeiten, evt. einen zweiten Bildschirm;
- zumindest eine einfache Form von Kopfhörern oder eines Headsets inkl. Mikrofon;
- eine Webcam (extern oder integriert);
- Stift und Papier in Reichweite.

**Ihr Seminarleiterin:**  
**MAG. (FH) DANIELA SATTLER**

**Zur Person**

Jahrgang 1978, geboren in Wien  
 Unternehmensberaterin,  
 Positionierungsstrategin, Business Coach,  
 akademische PR-Beraterin, Wirtschaftstrainerin



**Ausbildung**

- Studium der Unternehmensführung an der Fachhochschule des BFI Wien
- Studienlehrgang Public Relations an der Donau Universität Krems
- Ausbildung zum Systemischen Coach an der Akademie für Systemisches Coaching und Organisationsentwicklung

**Berufserfahrungen**

- 15 Jahre Erfahrung in PR und Marketing
- davon 5 Jahre als selbständige PR Beraterin
- Erfahrung als selbständiger Business Coach
- Hilfe beim Aufbau von Start-Ups
- Konzernenerfahrung
- Führungserfahrung

**Trainingschwerpunkte**

- Marketingstrategie
- Positionierung
- Markenentwicklung
- Nutzenorientierte Kommunikation
- Zielgruppendefinition

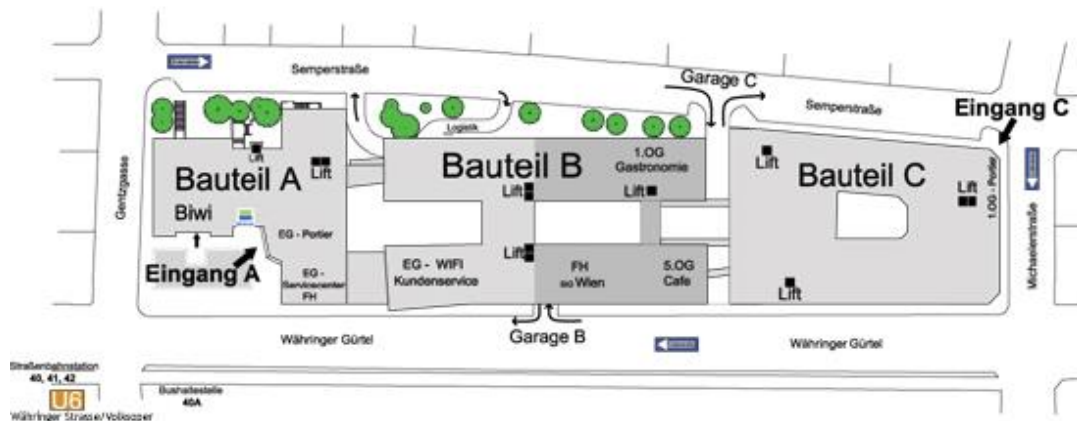
**Motto**

„Tu erst das Notwendige, dann das Mögliche, und plötzlich schaffst du das Unmögliche.“ (Franz von Assis)

## Veranstaltungsort:

WIFI MANAGEMENT FORUM  
am wko campus wien, Bauteil B, 5. und 6. Stock  
Währinger Gürtel 97, 1180 Wien

Parkmöglichkeit in der Apcoa-Garage  
Erreichbarkeit mit öffentlichen Verkehrsmitteln:  
U6 - Straßenbahnlinien 40, 41, 42 - Autobuslinien 37A, 40A



## Kosten:

**EUR 465,-** (

Die Wirtschaftskammer ist als Körperschaft öffentlichen Rechts kein Unternehmer im Sinne des Umsatzsteuergesetzes 1994 (UStG) und somit gemäß § 6 Abs. 1 Z. 11 lit. a UStG von der Umsatzsteuer befreit. Die Teilnahmegebühr enthält daher keine Umsatzsteuer.

Bei Veranstaltungen im WIFI Wien übernehmen wir Ihre Parkgebühr in der Apcoa-Garage (Zufahrt über Währinger Gürtel). Sie erhalten Ihr bereits bezahltes Ausfahrtsticket in der Veranstaltung, das jedoch nur am jeweiligen Veranstaltungstag gültig ist. Bitte verwenden Sie bei der Einfahrt in die Garage nicht Ihre Kreditkarte, da sonst das Gratisticket nicht genutzt werden kann.

Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen des WIFI Management Forums Wien, nachzulesen unter [www.wifiwien.at/agb](http://www.wifiwien.at/agb)

## Kontakt:

### Teilnehmerservice / Anmeldung:

Tel: (01) 476 77- 5238  
E-Mail: [managementforum@wifiwien.at](mailto:managementforum@wifiwien.at)

### Produktmanagement: Mag. Julian Ziegler

Tel: (01) 476 77- 5254  
E-Mail: [ziegler@wifiwien.at](mailto:ziegler@wifiwien.at)

## Termine und Anmeldung:

[www.wifiwien.at/24372x](http://www.wifiwien.at/24372x)