



Markt- und Kunden-Kompetenz

**IM MITTELPUNKT DER MENSCH:
MIT MARKE UND TEAM MEINE ZIELGRUPPEN BEGEISTERN!**

Stand: April 2021
Änderungen und Druckfehler vorbehalten!

Sehr geehrte Interessentin! Sehr geehrter Interessent!

2 Schlüsselfaktoren sind im modernen Marketing erfolgsentscheidend: Digitalisierung und Menschen als Botschafter des Unternehmens. Gelungene Digitalisierung entwickelt sich aus der Kundenperspektive. Gleichzeitig gewinnen Marke und MitarbeiterInnen als Botschafter der Marke enorm an Bedeutung. Nutzen Sie die Kombination dieser beiden Schlüsselfaktoren als Wettbewerbsvorteil, denn Studien belegen, dass durch höheres Mitarbeiter-Engagement +3,7% mehr Umsatzrendite zu erzielen ist.

Was innen nicht brennt, kann außen nicht leuchten

MitarbeiterInnen und Marke wurden beim Weltwirtschaftsforum in Davos als erfolgsentscheidend für die Zukunft bewertet. Auf der einen Seite bildet die Digitalisierung Standardprozesse in Systemen ab. Auf der anderen Seite gewinnen 2 emotionale Aspekte strategische Bedeutung: Marke und Menschen, die zusammen Werte und Kultur des Unternehmens präsentieren und entsprechend Strahlkraft entwickeln. Aber wie können Sie neue Verbindung dieser beiden Erfolgsfaktoren für Ihr Unternehmen als Wettbewerbsvorteil nutzen?

Vom Logo zur gelebten Marke

Nur wer die DNA seiner Kunden kennt, kann die eigene Marke als Wettbewerbsvorteil nutzen. Wer die Lebenswelt der Kunden/Kundinnen versteht, kann die richtigen Botschaften an passender Stelle platzieren. Wenn Ihre MitarbeiterInnen also Werte und Kultur Ihrer Unternehmensmarke leben, dann stärkt das Ihre Marke, Ihre Kunden/Kundinnen sind bereit mehr auszugehen und Ihr Unternehmen gewinnt ein klares Profil gegenüber der Konkurrenz. Zudem wird über internes Marketing eine zukunftsorientierte Kunden-Mitarbeiter-Unternehmensbeziehung etabliert.

Wissen, das Sie erhalten:

- Kunden-Profil erstellen
- die passende Geschichte für die Marke definieren
- die richtigen Kommunikationskanäle finden
- Internes Marketing-Konzept: Marke, Unternehmensphilosophie, -werte bei MitarbeiterInnen verankern
- Fachkräfte finden und binden entlang einer „Employer Journey“
- zukunftsorientierte Kunden-Mitarbeiter-Unternehmensbeziehung

Ihr Nutzen für die Praxis:

- Sie verstehen die DNA Ihrer Kunden/Kundinnen, um Ihre Marke als Wettbewerbsvorteil zu nutzen.
- Sie wissen, wie Sie Ihre MitarbeiterInnen zu MarkenbotschafterInnen machen.
- Durch gesteigertes Mitarbeiter-Engagement schärfen Sie Ihr Profil gegenüber Ihren Kunden/Kundinnen und schaffen Differenzierung zu Mitbewerbern. So erzielen Sie höhere Umsätze.

Online-Seminar Aufteilung der Inhalte:

Tag 1:

- Markenführung und Employer Branding
- Kunden-Profil erstellen
- Die passende Geschichte für die Marke definieren
- Die richtigen Kommunikationskanäle finden

Tag 2:

- Das Interne Marketing-Konzept
- Fachkräfte finden und binden entlang einer „Employer Journey“
- Marke, Unternehmensphilosophie, -werte bei MitarbeiterInnen verankern
- zukunftsorientierte Kunden-Mitarbeiter-Unternehmensbeziehung gestalten
- Mitarbeiter als Markenbotschafter

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.

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.



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 (= 50 Minuten), wobei generell 2 mal 50 Minuten empfohlen werden. Anfragen an ziegler@wifwien.at

IHR TRAINER

MAG. (FH) RICHARD BAUER



Zur Person

Jahrgang 1973

Experte für Marketing

Unternehmensberater,
Wirtschaftstrainer und Dozent an
Hochschulen in Wien, Oberösterreich und in der Steiermark

Ausbildung

- Fachhochschul-Studium an der FH Wien der WKO (Mag. FH)
- Universität St. Gallen (Schweiz) und Malik Management Zentrum in St. Gallen: verschiedene Aus-/Weiterbildungen zu Strategie- und Marketing-Themen

Berufserfahrungen

- seit 2018 selbstständiger Unternehmer: Unternehmensberatung und Organisationsentwicklung „Richard Bauer“ mit Spezialisierung auf Marketing, Strategieentwicklung und -Implementierung
- seit 2010 Lektor für Marketing- und Strategiethemata an verschiedenen Hochschulen in Österreich
- 2005-2018 Österreich Werbung, davon 9 Jahre in Führungspositionen zuletzt 6 Jahre im Managementteam der ÖW als Bereichsleiter. Verantwortung über das weltweite Marketing der ÖW, den Vertrieb (jährlicher Umsatz rd. EUR 18 Mio.) und alle Kooperationen der ÖW in Österreich (Führung von 28 Mitarbeitern)
- 2001-2004 Zolles & Edinger Unternehmensberatung, Wien: Senior Consultant mit Schwerpunkt auf Marketing-/Strategieberatung

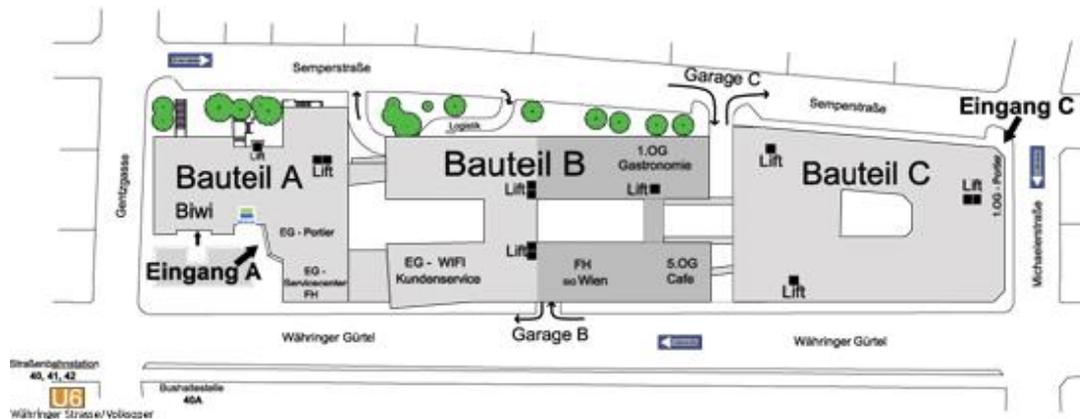
Trainingsschwerpunkte

- Mitarbeiter zu Markenbotschaftern des Unternehmens machen (Internes Marketing)
- Strategien erfolgreich implementieren
- Marketing

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 520,- (Inkl. Buch 'Fachkräfte finden und binden' von Mag. (FH) Richard Bauer)

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

Kontakt:

Teilnehmerservice / Anmeldung:

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

Produktmanagement: Mag. Julian Ziegler

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

Termine und Anmeldung:

www.wifiwien.at/24373x