

Marketing für Trainer (m/w)
Positionierung Ihrer Person und Angebote

Vom 20.– 21. März 2012
in Göttingen



Marketing für Trainer (m/w) Positionierung Ihrer Person und Angebote

Antworten zur Vermarktung

Immer mehr Menschen beschäftigen sich mit einer Ausbildung zum Interkulturellen Trainer bzw. zur Interkulturellen Trainerin und wollen auf dem wachsenden Markt bestehen. Sie suchen nach der Ausbildung oder auch nach einer Auftrags-„Durststrecke“ eine sichtbare und nachhaltige Nischenpositionierung, damit ihre Leistung besser durch die potentiellen Kunden erkannt wird. Doch die Eigenvermarktung ist oft unklar oder es fehlt die zündende Idee.

Dieser Workshop möchte mit sehr lebendigen und begreifbaren Positionierungs-Ansichten den Teilnehmenden Unsicherheiten nehmen und für den weiteren Weg praxisorientierte Unterstützungen anbieten. Die eigene Positionierung und die daraus resultierenden Maßnahmen werden den Teilnehmern mit hilfreichen Feedbacks verdeutlicht.

Fragen, die geklärt werden, sind z. B.: Was sind meine persönliche Kenntnisse und Fähigkeiten, die mich auf dem Trainingsmarkt auszeichnen? Was kann und will ich authentisch an Dienstleistungen anbieten? Wie wirke ich - als Trainer/in und Mensch – auf andere? Was ist mein spezifisches Trainerprofil? Wie vermarkte ich mich?

Inhalte

■ Aktives Hören - Aktives Sprechen – Aktives verKAUFEN. Jeden Tag verkauft sich ein Mensch, z. B. mit seinen Wissen oder mit seiner (Lebens-) Zeit. Wie bewusst oder wie selbstbewusst macht dies der Einzelne? Ganz sicher werden die Teilnehmer "Aktives Hören" in Zukunft ganz anders wahrnehmen und als hilfreich erleben.

■ “Die sieben Meilensteine” sind die tägliche, monatliche, jährliche Orientierung, dessen was wirklich zu tun ist, um zunächst Ablenkungen vom Wesentlichen zu vermeiden. Was sind jedoch die sieben Meilensteine für jeden Einzelnen? Was ist aus Sicht des Teilnehmers für ihn persönlich besonders wichtig?

■ Eine wirksame Positionierung gründet sich auf drei Säulen: Lebenspositionierung, Führungspositionierung und Unternehmenspositionierung. Mit Hilfe von einer Positionierungsbodenplatte werden zunächst durch die Teilnehmer beispielhaft Positionierungen "Anderer" eingeschätzt, um ein Gefühl für das Thema Positionierung zu entwickeln. Danach arbeiten die Teilnehmer einzelne Positionierungen von Gruppenmitgliedern aus. Das besondere wird sein, dass dies in zwei Gruppen erfolgt und die sich die festgelegten Positionen gegenseitig vorstellen. So entsteht ein sehr aktiver Dialog.

■ Die intensive Positionierungsarbeit wird geleitet von Peter Köstel, Inhaber von marketing-pur.de. Er betreut mittelständische Unternehmen in allen Fragen um exzellente Positionierung und Kommunikation. Zudem begleitet ihn Alexander Reeb von IKUD® Seminare als Interkultureller Ausbilder und Experte. Beide werden mit ihrem Know-how die Position der Teilnehmer effektiv stärken.

Lernziele & Methoden

Sie lernen

"Wenn es nicht einfach geht, geht es einfach nicht". Patentrezepte sind zwar wünschenswert, doch die Konzentration wird darauf gelenkt was der Teilnehmer, die Teilnehmerin besonders gut kann. Dieses Seminar versucht einfache und wirksame Hilfestellungen zu finden:

- Die eindeutige Positionierung polarisiert und kann danach auch die Kommunikation steuern.
- Umsetzungshinweise zum Corporate Identity, damit der eigene persönliche Auftritt mit dem Werbeauftritt zusammenpasst.
- Social Media als weitere Chance der kostengünstigen Akquise.
- Budgetbetrachtungen aus der Sicht der (Einzel-) Unternehmer.
- Die spezialisierte Nische hat eine hohe Erfolgschance. Die oft favorisierte "Eierlegende Wollmilchsau" verschleiert die eigentliche Kernkompetenz.

Methoden und Konzeption

Das Seminar "Marketing für Trainer (m/w)" liegt der Methode des "erlebnis- und erfahrungsorientierten Lernens" zugrunde. Neben Kurzvorträgen zu einzelnen Themen wird den Teilnehmern ausreichend Raum gegeben, wichtige Fragestellungen im Zusammenhang mit der eigenen Position zu besprechen und zu reflektieren. Mit einer großen Sensibilität werden die im Teilnehmerkreis vertraulich reflektiert. Die spielerischen Momente mit den TRAINING-TOOLS unterstützen effektiv die individuellen Lösungswege. Einen wichtigen Raum nimmt die Positionierungsarbeit von konkreten Aufgaben mit begreifbaren Ergebnissen ein. Damit werden die Teilnehmer in die Lage versetzt, zukunftsorientierte Entscheidungen zu treffen und in der Praxis auch umsetzen zu können.

Teilnehmerkreis, Qualitätssicherung und Zertifizierung

Teilnehmerkreis

Das Seminar richtet sich an Interkulturelle Trainer/innen oder Personen, die es werden wollen. Auch Coachs oder Mediatoren können das eigene Profil mit dieser Veranstaltung konsequenter positionieren.

Qualitätssicherung und Zertifizierung

IKUD® Seminare ist zugelassener Bildungsträger nach AZWV, offiziell akkreditierter Anbieter von Fortbildungs- und Qualifizierungsangeboten des Instituts für Qualitätsentwicklung Wiesbaden (§ 1 Abs. 2 iVm. §§ 9-11 IQVO) sowie durch die Deutsche Gesellschaft für interkulturelle Trainingsqualität e.V. (dgikt) offiziell geprüft und zertifiziert.

Zertifiziert durch:



In Kooperation mit:



Ein Unternehmen von:



Organisatorisches

Dauer	2 Tage
Termin	20. – 21. März 2012 20.03. 11.00 – 18.00 21.03. 09.00 – 17.00
Ort	Göttingen
Teilnehmeranzahl	Maximal 12
Dozenten	Peter Köstel und Alexander Reeb
Veranstaltungsort	IKUD® Seminare - Groner-Tor-Str. 33 - 37073 Göttingen
Anmeldeschluss	10.03.2012
Teilnahmegebühr	680,- € zzgl. gesetzl. MwSt.

Tagungsgetränke und -bewirtung sind im Preis enthalten.

Für die Teilnahme an dieser Veranstaltung erhalten die Teilnehmer/innen ein Zertifikat.

Informationen
und Anmeldung

IKUD® Seminare
Groner-Tor-Str. 33
37073 Göttingen

Fon +49(0)551 | 38 11 27 8
Fax +49(0)551 | 38 11 27 9

www.ikud-seminare.de
info@ikud-seminare.de

Für die Anmeldung gelten unsere beigefügten
allgemeinen Geschäftsbedingungen.

Anmeldeformular:
Marketing für Trainer (m/w)
Positionierung Ihrer Person und Angebote

Zu dem angebotenen Seminar von IKUD® Seminare vom
20.–21. März 2012 in Göttingen melde ich mich hiermit
verbindlich an.

Name _____

Vorname _____

Firma / Organisation _____

Position / Abteilung _____

Straße / Nr. bzw. Postfach _____

PLZ / Ort _____

E-Mail _____

Telefon | Fax _____

Die Teilnahmegebühr beträgt 680,- € zzgl. MwSt.
Tagungsgetränke und -bewirtung sind im Preis enthalten.

Ort _____

Datum _____

Unterschrift / Stempel _____

Bitte per Fax an + 49(0)551 | 38 11 27 9 oder per Post an:
IKUD® Seminare | Groner-Tor-Str. 33 | 37073 Göttingen

Bemerkungen _____

Die dem Anmeldeformular beigefügten AGB von IKUD® Seminare habe ich gelesen und ich erkenne
diese mit der Anmeldung an.

Allgemeine Geschäftsbedingungen für offene Veranstaltungen von IKUD® Seminare

Anmeldung

Durch das Ausfüllen des Online-Formulars, der Zusendung eines Anmeldefaxes oder sonstiger schriftlicher Bestätigung sowie einer telefonischen Anmeldung bieten Sie IKUD® Seminare den Abschluss eines Seminarvertrages an. Durch eine schriftliche Bestätigung (E-Mail oder Post) dieser Anmeldung durch IKUD® Seminare kommt ein rechtsgültiger Vertrag zustande. Die Anzahl der SeminarteilnehmerInnen ist begrenzt. Die Berücksichtigung der Anmeldung erfolgt nach ihrem zeitlichen Eingang. Es empfiehlt sich, eine Anmeldung bis spätestens vier Wochen vor Seminarbeginn abzugeben.

Mindestteilnehmerzahl / Ausfall des Seminars

Für die Durchführung eines Seminars ist eine Mindestzahl an TeilnehmerInnen nötig. In vielen Fällen ist diese Mindestzahl bereits in der Ausschreibung angegeben. In den übrigen Fällen können Sie diese Mindestteilnehmerzahl von uns erfragen. Wird die Mindestteilnehmerzahl nicht erreicht, behalten wir uns aus didaktischen und organisatorischen Gründen vor, von dem bereits geschlossenen Seminarvertrag zurück zu treten. Sie erhalten in diesem Fall bis spätestens sieben Tage vor dem angesetzten Termin telefonisch oder schriftliche Informationen (E-Mail oder Post) über den Ausfall. Wir bemühen uns, Ihnen in diesem Fall eine gleichwertige Alternative anzubieten.

Ein weiterer Anspruch auf Ersatz jedweder Art besteht nicht. Bereits gezahlte Gebühren erstatten wir Ihnen bei Ausfall innerhalb von zwei Wochen ohne jegliche Abzüge.

Rücktritt / Umbuchung

Sie können Ihre Anmeldung vor Seminarbeginn jederzeit zurücknehmen. Eine Stornierung bis sechs Wochen vor Seminarbeginn ist kostenfrei. Erfolgt die Stornierung später als sechs Wochen vor Seminarbeginn, so berechnen wir Ihnen folgende Stornogebühren:
Stornierung unter sechs Wochen vor Seminarbeginn 25% des Seminarpreises. Stornierung unter vier bis drei Wochen vor Seminarbeginn 50% des Seminarpreises. Stornierung unter drei bis eine Woche vor Seminarbeginn 75% des Seminarpreises. Stornierung unter einer Woche vor Seminarbeginn 100% des Seminarpreises.

Übertragung auf ein anderes Seminar

Bis zu sechs Wochen vor Seminarbeginn können Sie Ihre Anmeldung kostenfrei auf ein später stattfindendes Seminar übertragen. Für die Übertragung unter sechs Wochen vor Seminarbeginn berechnen wir eine Umbuchungsgebühr von 15% des Seminarpreises, bei einer Übertragung unter vier Wochen fallen 25% Umbuchungsgebühr an. Eine Übertragung unter drei Wochen vor Seminarbeginn ist aus organisatorischen Gründen nicht möglich. Maßgebend für die Rechtzeitigkeit der (schriftlichen) Stornierung ist ihr Eingang bei IKUD® Seminare.

Die Stornogebühr entfällt, wenn der gemeldete Teilnehmer durch eine andere Person ersetzt wird.

Zahlung

Alle angegebenen Preise verstehen sich falls nicht ausdrücklich anderweitig ausgewiesen in Euro zuzüglich gesetzlicher Mehrwertsteuer. Unterkunft und Verpflegung sind – falls nicht extra angegeben – nicht in den Seminarpreisen enthalten. Die Zahlung für das gewünschte Seminar hat vor Seminarbeginn zu erfolgen und ist in der Regel in der Ausschreibung oder der Anmeldebestätigung ausdrücklich geregelt. Die Gewährung bestimmter Rabatte ist i. d. R. an eine Zahlungsfrist gebunden.

Erfolgt die Zahlung später verfällt der Anspruch auf die Gewährung des offerierten Rabattes.

Erfüllung / Gerichtsstand

Erfüllungsort und Gerichtsstand für alle aus dem Vertragsverhältnis entstehenden Ansprüche und Rechtsstreitigkeiten einschließlich Wechsel- und Urkundenprozesse ist Göttingen.

Salvatorische Klausel

Sollte eine dieser Klauseln unwirksam oder undurchführbar sein oder werden, so berührt dies die Wirksamkeit des Vertrages im Übrigen nicht. Die Parteien verpflichten sich, in einem derartigen Fall eine wirksame oder durchführbare Bestimmung an die Stelle der unwirksamen oder undurchführbaren zu setzen, die den Interessen beider Parteien am nächsten kommt.

Auf das Vertragsverhältnis mit IKUD® Seminare findet ausschließlich das Recht der Bundesrepublik Deutschland Anwendung (Stand: 24. Februar 2009).