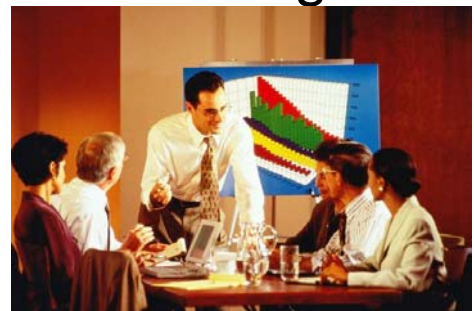




Acquisa Management Design KEG
Consulting & Qualifizierung
Almesberg 56, 4210 Gallneukirchen;
Tel 07235/64065/ Fax 07235/64065-34
www.acquisa.at, acquisa@aon.at

Lehrgang für Marketing und Verkaufsmanagement



mit zusätzlichen Inhalten
des Veranstaltungs- (Event-)Managements

Grundsätzliches

Die Globalisierung der Märkte stellt immer höhere Ansprüche an Organisationen und Unternehmen - und deren MitarbeiterInnen. Gerade in Klein- und Mittelstandsbetrieben ist es unumgänglich, auf MitarbeiterInnen mit hoher fachlich-unternehmerischer Kompetenz und hoher Selbst- und Sozialkompetenz zurückgreifen zu können. Dies wird in Zukunft von zentraler Bedeutung sein und den Wettbewerbsvorteil für beide Seiten (Unternehmer und MitarbeiterIn) schlechthin bedeuten.

Der Lehrgang wird berufsbegleitend theoretische und praktische Kenntnisse und Fähigkeiten zu den zukünftigen Themenstellungen der "Kommunikation des Unternehmens nach außen" beinhalten.

Hauptziel dieses Lehrganges:



- ▶ Informationen über Zukunftstrends – Der Managementassistent von morgen in KMU`s – die „rechte Hand“ des Chefs
- ▶ liegt in der Vermittlung von umsetzungsorientierten
- ▶ Fachkenntnissen aus den Bereichen Strategisches Marketing, Verkauf, Projekt- und Eventmanagement
- ▶ Professionalisierung der Problemlösungskompetenz
- ▶ Bildung eines Kunden-Lieferanten-Wissens- und Informationsnetzwerkes
- ▶ Stärkung der emotionalen Intelligenz und eigener Potentiale

Was kann ich nach Abschluss konkret und wie profitiere ich von dieser Qualifizierung?

- ▶ Veranstaltungsprojekte sowie Strategieprojekte, Marketingprojekte durchführen
- ▶ Schritte setzen zur Umsetzung einer kundenorientierten Strategie
- ▶ Zusammenhänge von Unternehmensprozessen erkennen
- ▶ Trends erkennen und für sich und im eigenen Unternehmen nützen
- ▶ Verkaufs- und Beratungsstrategien selbständig erarbeiten können
- ▶ Die persönliche Erfolgsstrategie erkennen und nutzen
- ▶ Aufbau eines Kunden- und Lieferantennetzwerkes bewerkstelligen
- ▶ Präsentation und Moderation von Themen
- ▶ Professionalisierung der Problemlösungskompetenz

Wo setze ich mein Können ein?

- ▶ In Klein- und Mittelständischen Betrieben als EventmanagerIn, als Marketing-Assistenz, als TeamleiterIn für Profit Center, als VertriebsberaterIn
- ▶ Als Backoffice ManagerIn oder für den Bereich als Consultant in Rahmen einer Selbständigkeit tätig zu werden.

Zielgruppe:

MitarbeiterInnen in Klein- und Mittelbetrieben, die die verantwortungsvollen Managementbereiche des Marketings, des Verkaufs, des Veranstaltungs(Event)-Managements, sowie des Projektmanagements in Zukunft übernehmen sollen.

Methoden:

Vortrag, Gruppenarbeit, Diskussion, Einzelarbeit in Form von Projektarbeit



Ansatz/ Tools:

- ▶ Systemischer Ansatz
- ▶ Transaktions-Analyse
- ▶ personenzentrierte Vorgangsweisen

Aufbau und Themenschwerpunkte:

Die Qualifizierung ist in acht Module gegliedert, die sich jeweils einem Arbeitsschwerpunkt widmen und je Modul zwei Tage dauern, wobei das achte Modul für Individual-Coachings reserviert wird.

Modul 1

Trends (Start-Workshop)

Focus auf fachliche Kompetenzen – Informationen

- ▶ Trends der Zukunft und Ihre Auswirkungen auf die Managementbereiche - Informationen über Kundentrends der Zukunft – der Verkauf von morgen
- ▶ Zukunft der Unternehmen und Organisationen – Zusammenhänge erkennen
- ▶ Kundenorientierung und Unternehmensentwicklung – Modetrends
- ▶ Der Marketing-Verkaufsassistent als Drehscheibe der Informationen (Rolle, Aufgabe, Arbeitsplatz – Mobilisierung des eigenen Leistungsvermögens)
- ▶ Von der Produkt- zur Kulturorientierung, Vorteile, Folgen, Konsequenzen
- ▶ Strategie der Kundenfokussierung – der Schlüssel zum Erfolg
- ▶ Schritte zur Umsetzung einer kundenorientierten Strategie
- ▶ Zusammenhänge von Kundenprozessen erkennen – der Kundenberater, der Verkäufer, die Schnittstelle zwischen Kunden und Unternehmen



Modul 2

Strategisches Marketing – Projektarbeit

Strategisches Marketing in Form einer Projektarbeit anhand des Beispiels des eigenen Unternehmens – Methode "Learning on the job"

Rahmen:

- ▶ Projekt-Initialisierung und -Planung
- ▶ Projektorganisation, Ressourcenplanung
- ▶ Terminkoordination
- ▶ Projektleiter & Teams (Rollen/Aufgaben)
- ▶ Erarbeitung von Controlling-Instanzen



Inhalt:

- ▶ Einführung in das Thema strategisches Marketing in KMU`s
- ▶ Einführung in das Thema Vertrieb und Vertriebskonzepte
- ▶ Einführung in den Bereich Öffentlichkeitsarbeit
- ▶ Meine Rolle als Key Accounter – als Schlüsselperson

Modul 3

Vertiefung

Vertiefung der Projektarbeit (Marketing – Verkaufsmanagement) – Projekt und Veranstaltungsmanagement

Rahmen:

- ▶ Projektcoaching

Inhalt:

- ▶ Vertiefung "Erstellung eines Marketingplanes" – Chancen/Risiken Added Value- Konzepte – Neue Wege der Kundenaquisition (Wertewandel und Internationalisierung)
- ▶ Vertiefung "Umsetzung von Marketingstrategien"
- ▶ Mit Hilfe der Marktforschung Ihre MitbewerberInnen und KundInnen besser kennen lernen.
- ▶ Vertiefung der Marketingkenntnisse (z.B. Positionierung)
- ▶ Öffentlichkeitsarbeit – Kooperationen – Sponsoring im Überblick



Modul 4

Personal Mastery I - personenzentrierter Ansatz

Focus Schlüssel-Qualifikationen (Sozial-Selbst-Methodenkompetenz)

Die besten Leistungen werden von Menschen (MitarbeiterInnen – MitunternehmerInnen) erbracht, die gelernt haben, mit sich selbst und anderen effektiv umzugehen.

Kommunikation macht einen Großteil unserer Welt und unserer Beziehungen aus. Sie leben heute in einer Zeit der großen Veränderungen. Menschen werden immer kritischer, deshalb sind ausgezeichnete Kenntnisse im Bereich der persönlichen Informationsübermittlung ein "Muss".



- ▶ Persönliches Erfolgsmanagement im Umgang mit dem Kunden
- ▶ Grundlagen des Kundenverhaltens und des Selbstmanagements in Beratungs- und Verkaufssituationen (wie erkenne ich den Verhaltensstil meiner Kunden)
- ▶ Erkennen des eigenen Sprachprofils
- ▶ Der erfolgreiche Beziehungsmanager der Zukunft
- ▶ Modelle der Persönlichkeit und der Selbstmotivation (DISG)
- ▶ Einblicke in das Thema "Führung" - Grundlagen

Modul 5

Personal Mastery II – systemzentrierter Ansatz

- ▶ Wie lernen, erkennen und wahrnehmen Menschen ihre Umgebung
Modelle des Lernen, Erkennen und Wahrnehmens – der Persönlichkeit und der (Kauf-)Motivation
- ▶ Sichere und erfolgreiche Gesprächsführung "Wer fragt, der führt"
- ▶ Coaching als Instrument des Beziehungsaufbaues
- ▶ Einwandbehandlung – Verhandlungen erfolgreich führen
Einwände sind Wegweiser zum Erfolg – über Qualität statt Preis
- ▶ Die begeisternde Argumentation oder wie gehe ich in Preisverhandlungen (bzw. Thematik Point of Sale) bei Bedarf
- ▶ Pech gehabt – was nun?
Umgang mit Nicht-Erfolgslebnissen, Reklamationen und Kritik
Misserfolg in Lernerlebnisse umwandeln



Modul 6

Personal Mastery III

- ▶ Vertiefung und Integration der in Personal Mastery genannten Themenstellungen – Professionalisierung
- ▶ Aufbau eines Kunden – Lieferantennetzwerkes
- ▶ Vom Verkäufer zum Beziehungsmanager und Erfolgs-Berater

Modul 7

Präsentation /Moderation

Für spezielle Aufgabenstellungen "Selling to Groups"
Vortrag, Präsentation des Unternehmens vor mehreren Personen

- ▶ Forcierung der Methodenkompetenz
- ▶ Präsentation und Moderation bei Spezialkunden
- ▶ Die Kraft der Bilder in Präsentationen
- ▶ Die gelungene Dramaturgie des Auftritts (die Marke Ich)
- ▶ Präsentation des Projektes



Modul 8

Zwei Tage werden für Individual-Coachings und Begleitung im Sinne von "Learning on the Job" reserviert.

Coaching ist die Kunst, Leistungsverbesserungen, Lernen und Selbstentwicklung in anderen zu fördern und sie zu unterstützen. Potentiell sind alle Menschen Spitzenkünstler. Man muss nur herausfinden, wo sie sich gerade befinden und sie konstruktiv in ihrer eigenen Lösungsfindung zu unterstützen.

Ziel des Projektcoachings:

- ▶ Nachhaltigkeit, Transfer und Umsetzung zu gewährleisten
- ▶ Prozesse zu erkennen und zu reflektieren
- ▶ Gewährleistung des kontinuierlichen Verbesserungsprozesses
- ▶ Intensivierung und Vertiefung der Informationen in Richtung Wissen, das bei Bedarf umgesetzt wird.
- ▶ Probleme, Einwände, die in der Zwischenzeit aufgetaucht sind, werden lösungsorientiert bearbeitet.
- ▶ Schaffung einer Lern- und Austauschplattform für die TeilnehmerInnen.



Die Coachings werden individuell vereinbart.

Projektarbeit

Im Rahmen der Qualifizierung werden die TeilnehmerInnen zum Teil auch selbständig arbeiten, um das in den einzelnen Modulen erarbeitete Wissen aktuell zu halten und auf Praxistauglichkeit zu überprüfen.

Dies erfolgt in Form einer Einzel- oder Teamarbeit. Die ProjektantInnen kreieren ein Fall-Projekt, setzen dies – ausgehend von den eigenen Möglichkeiten – in die Praxis um.

Hierbei werden wir die Interessensgebiete bzw. das berufliche Umfeld der einzelnen TeilnehmerInnen in die Aufgabenstellung mit einbeziehen. Sie dokumentieren dies in Form einer Projektarbeit und präsentieren Ihr Projekt beim Abschlussmodul der Ausbildung.

Das Referentinnenteam steht den TeilnehmerInnen unterstützend zur Seite

Abschluss/Zertifikat

Voraussetzung für den erfolgreichen Abschluss der Zusatzqualifikation zum/zur Management- Verkaufs-Assistenz mit Elementen aus dem Eventmanagement in KMU`s sind:

- ▶ Entwicklung und Organisation des Fallprojektes
- ▶ Teilnahme an mindestens fünf Modulen

Die Absolventen erhalten bei erfolgreichem Abschluss der Qualifizierung ein Zertifikat von ACQUISA MANAGEMENT DESIGN KEG, zertifiziert nach den nationalen und internationalen Richtlinien ISO 9001:2000 sowie des Erwachsenenbildungs-Qualitätssiegels des Landes OÖ.



Bei Nichtteilnahme an dem Fallprojekt erhalten die TeilnehmerInnen eine Teilnahmebestätigung.

Zeitlicher Rahmen der Qualifizierung

Ausbildungszeit: 15 Wochen
Dauer: sieben Module zu je zwei Tagen
 plus ein Zusatzmodul mit zwei Individual-Coachings
 berufsbegleitend, sowie ein Diplomabend
Ort: Mentor GmbH, Schererstraße 18, 4020 Linz
Veranstaltungszeiten: ganztags von 9.00 bis ca. 16.00 Uhr incl. Mittagspause

| Termine | Themen | |
|--------------------|--|---------|
| Do/Fr 22./23.01.04 | Trends im Managementbereich der Zukunft | Modul 1 |
| Mo/Di 02./03.02.04 | Strategisches Marketing | Modul 2 |
| Mo/Di 23./24.02.04 | Vertiefung Strategisches Marketing Verkaufsmanagement | Modul 3 |
| Do/Fr 04./05.03.04 | Personal Mastery I Sozial –Selbst-Methodenkompetenz | Modul 4 |
| Mo/Di 22./23.03.04 | Personal Mastery II Gesprächskoaching | Modul 5 |
| Do/Fr 01./02.04.04 | Personal Mastery III Vertiefung und Integration | Modul 6 |
| Do/Fr 15./16.04.04 | Präsentation/Moderation "Selling to Groups" | Modul 7 |