

# Mikroseminar «Marketing, Verkauf und Kommunikation»

<b>Kurstyp</b>	Event
<b>Beschreibung</b>	Ein Nachmittag voller Inspirationen! Die Themen im Bereich Marketing sind umfangreich und im ständigen Wandel. Wir können und wollen nicht anders, als uns fortlaufend mitzubewegen. An unserem nächsten Mikroseminartag, mit dem Fokus «Marketing, Verkauf und Kommunikation» geben wir Ihnen Einblicke in die Themen Digital Marketing, erfolgreiches Verkaufen und Reklamationen als Chancen. Lassen Sie sich inspirieren! Erfahren Sie, über welche digitalen Kanäle Sie am besten Ihr Produkt vermarkten oder wie Sie ein erfolgreiches Verkaufsgespräch führen, und auch, wie eine Reklamation eine Chance für Sie und Ihr Gegenüber sein kann. Diese drei Mikroseminare versprechen einen spannenden Nachmittag, liefern kurze Wissensinputs und bieten Ihnen direkten Lerntransfer in Ihren Arbeitsalltag. Nutzen Sie die Gelegenheit, aus erster Hand von unseren Seminarleitenden einen Einblick in die jeweiligen Seminare zu erhalten und eine wertvolle Kostprobe zu erleben.
<b>Preis</b>	0 CHF
<b>Dauer</b>	1/2 Tag
<b>Termin/e und Ort/e</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 20.01.2022 / 13.00 - 16.30 Uhr Online, direkt hier auf <a href="http://skilltrainer.ch">skilltrainer.ch</a></li> </ul>
<b>Programm</b>	<p><b>Donnerstag, 20. Januar 2022   Marketing   13:00- 13:15 Uhr</b> Opening Jeanine Bönsel - Referent:in</p> <p>Jeanine Bönsel begrüsst Sie zur Teilnahme am Mikroseminar und stellt Ihnen unsere Seminarleiter des Nachmittages vor. Es erfolgt eine kurze Einführung zum Programmablauf, sowie Wissenswertes über skilltrainer und unser Seminarangebot.</p> <hr/> <p><b>Donnerstag, 20. Januar 2022   Marketing   13:00- 13:15 Uhr</b> Einblick in die spannende Digital Marketing Welt Marcel Rüfenacht - Referent:in</p> <p>Um Digital Marketing Disziplinen kommt man nicht herum. Wie digital sind Sie im Marketing unterwegs? Über welche Kanäle sollten Unternehmen vermarkten? Worauf sollten Sie bei einer Website achten? Wie generieren Sie spannende Inhalte? In diesem Mikroseminar erhalten Sie einen rudimentären Einblick ins Digital Marketing und ein paar Hacks, welche Sie unmittelbar in den Berufsalltag transferieren können.</p> <hr/> <p><b>Donnerstag, 20. Januar 2022   Marketing   13:00- 13:15 Uhr</b> Reklamationen sind Chancen Hans Eigenmann - Referent:in</p> <p>In diesem Mikroseminar erhalten Sie einen nützlichen Kurzinput und Tipps wie Sie mit Reklamationen umgehen können. Eine reklamierende Person ist sehr oft aufgebracht oder – schlimmer – enttäuscht. Eine zufriedenstellende Regelung ist so kaum zu erreichen. Mit welchen Mitteln können Sie das Gespräch auf eine konstruktive Ebene bringen, daraus wertvolle Hinweise für das Unternehmen gewinnen und die Zufriedenheit Ihres Gegenübers wieder herstellen?</p>

**Donnerstag, 20. Januar 2022 | Marketing | 13:00- 13:15 Uhr**

Verkaufen Sie schon oder verhandeln Sie noch?

Martin Sulzer - Referent:in

Trotz Digitalisierung ist der persönliche Verkauf immer noch der grösste Erfolgsfaktor im Unternehmen. Das Bewusstsein der eigenen Wirkung und die konkrete Zieldefinition beim Gesprächseinstieg bilden den Grundstein zum erfolgreichen Verkaufen. Einfache Handlungsanweisungen und Ideen lassen Sie bereits beim nächsten Kundengespräch noch sicherer verkaufen!

---

**Donnerstag, 20. Januar 2022 | Marketing | 16:15- 16:30 Uhr**

Closing

Jeanine Bönsel - Referent:in

Kurzer Rückblick zu den Mikroseminaren und Highlights des Nachmittages. Mit Freude dabei gewesen und gut aufgepasst? Dann besteht die Chance als Gewinner\*in des Wettbewerbs den Tag zu beenden. Dazu sind Sie herzlich eingeladen am Gewinnspiel und an der Feedback-Umfrage teilzunehmen.

---

**Kontakt**

Isabelle François  
+41 44 974 30 41  
isfrancois@kv-business-school.ch

---

**Referent:in**

**Jeanine Bönsel**

Referent:in

Jeanine Bönsel ist ausgebildete Expertin für interkulturelles Management und verfügt über einen Executive MBA der Universität Zürich. Sie prägte selbst als Führungsperson in multikulturellen Teams Unternehmensaufbau, -integration und starke Wachstumsphasen und legt gerade in diesen sehr agilen Phasen grossen Wert auf kollegiale Führung und wertschätzende Kommunikation in Kombination mit kundenzentriertem und unternehmerischem Handeln. Im Rahmen ihrer Masterarbeit entdeckte sie ihre Begeisterung für Datenanalyse und die Entwicklung datengetriebener Geschäftsmodelle.

---

**Marcel Rüfenacht**

Referent:in

Meine Leidenschaft gilt dem Marketing. Wir alle sind Marketing. Ich habe das Privileg, täglich mit vielen Menschen zu tun zu haben, welche in der Marketing-Welt den essentiellen Unterschied machen. Digitalisierung hin oder her. Als nicht Digital Native bin ich ein Fan, klassisches und digitales Marketing zu kombinieren. Lebenslanges Lernen gehört für mich aber da dazu. In meiner Dozententätigkeit an der KV Business School inspiriere, begleite und befähige ich Marketing-Interessierte ihren eigenen Weg mit viel Freude zu gehen.

---

**Hans Eigenmann**

Referent:in

ic. phil., Berufslehre, Arbeit als Elektrokaufmann, Germanist und Historiker, breite Unterrichtserfahrung in der Erwachsenenbildung und in verschiedenen Führungsaufgaben, Kommunikationstrainer

---

**Martin Sulzer**

Referent:in

Martin Sulzer, eidg. dipl. Verkaufsleiter, Unternehmer, Verkaufstrainer und Coach. Er ist Seminarleiter, welcher am eigenen Beispiel und anhand selbst gemachter Erfahrungen den Erfolg von der Theorie in die Praxis erklären, aufzeigen und beweisen kann.

---