

Positionierung und Alleinstellungsmerkmale für KMU

Die Besonderheiten meines KMU finden und mich als attraktives Unternehmen positionieren

Webcode	XCAU
Kurstyp	Seminar

Beschreibung

Es gibt Millionen verschiedener Unternehmen, Produkte, Dienstleistungen. Es ist aber eine Tatsache, dass nur diejenigen, die es schaffen anders zu sein und aus der namenlosen Masse herausstechen, am Markt langfristig Erfolg haben. Warum sollen Kunden bei Ihnen kaufen? Warum sollen Mitarbeitende bei Ihnen arbeiten?

Es sind nicht materielle Eigenschaften, die Einzigartigkeit ausmachen. Heutzutage ist der Grossteil der Produkte austauschbar. Unverwechselbarkeit hingegen entsteht durch immaterielle, emotionale Werte, die wir mit einem Unternehmen, einem Produkt, einer Dienstleistung verbinden. Kurz: Die Marke macht ein Unternehmen einzigartig.

Je mehr Einzigartigkeiten, desto mehr Anziehung für Ihre Kunden und passende Mitarbeitende. Auch Preisverhandlungen werden mit einer klaren Positionierung zur Seltenheit und bringen Ihnen eine bessere Marge und einen grösseren Unternehmenswert.

In diesem Seminar lernen Sie anhand von Praxisbeispielen wie Sie mit einfachen Mitteln eine Marke entwickeln, pflegen und kontrollieren können. Immer mit dem Ziel den Unternehmenswert zu steigern. Zudem werden Sie angeleitet, Ihre eigenen Praxisfragen einzubringen. Somit wird ein sehr hoher Nutzen für Ihre tägliche und zukünftige Arbeit garantiert.

Was Sie erwartet

Lernen Sie in diesem Seminar, wie Sie Ihr KMU einzigartig positionieren und wertegeführt noch erfolgreicher machen. Wie Sie eine attraktive Marke entwickeln und diese eine hohe Anziehungskraft auf Ihre Käufergruppe auslöst. Anhand eines Ausfluges in das Gehirn des Kunden erfahren Sie, wie wir Menschen entscheiden und wie Sie dies geschickt in Ihrer Kommunikation und Strategie anwenden können. Resultate: Schnelleres Finden von passenden attraktiven Kundengruppen wie auch Mitarbeitenden sowie ein besserer Team-Spirit und mehr Ertrag sowie Unternehmenswert.

- Theoretische Inputs
- Vermittlung von Praxiswissen
- Übungen
- Einzelarbeiten
- Gruppenarbeiten
- Austausch
- Fälle
- Einbringen von eigenen Fällen aus der Praxis

Bitte bringen Sie zum Seminar eigene Anliegen, Problemstellungen und Beispiele aus der Praxis mit

Ermässigungen und Pakete

10% Rabatt: Mitglieder des Kaufmännischen Verbandes Zürich erhalten eine Ermässigung von 10% auf die Kurskosten. [Alle Infos zur Mitgliedschaft.](#)

Inhalte in Kürze

- Warum interessiert sich der Mensch nur für Einzigartigkeiten?
- Warum sind Werte für Menschen wie Unternehmen der Erfolgskompass?
- Marke und Positionierung
- Wie der Attraktivitätsgrad Ihres Unternehmens gesteigert wird
- Zusammenhang Marke und Kommunikation
- Wie wird eine starke Marke entwickelt?
- Einblick in das Gehirn des Kunden: Wie entscheiden wir wirklich?
- Interne und externe Markenkommunikation anwenden
- Wie eine Marke langfristig erfolgreich geführt wird
- Neue Wege der Mitarbeiter- und Traumkundengewinnung

Teilnehmende

Verantwortliche aus Marketing, Sales und Kommunikation, Führungskräfte, wie auch Unternehmensleitende von KMU

Dauer

2 Tage

Termin/e und Ort/e

- 26.10.2020 - 08.30-16.30
KV Business School Zürich, Bildungszentrum Sihlpost, direkt beim HB Zürich
- 27.10.2020 - 08.30-16.30
KV Business School Zürich, Bildungszentrum Sihlpost, direkt beim HB Zürich

Preis

980 CHF

Trainer/-in

Bruno Aregger
Bruno Aregger ist seit über 20 Jahren Unternehmer. In der Zeit hat er verschiedene Unternehmen gegründet und geführt. Er besitzt einen Master in Kommunikation (HSLU), ist gefragter Redner und Buchautor („Der Neue Geist Deines Unternehmens“ Januar 2016). Er wohnt und arbeitet in Luzern. Seine Vision von ethischen erfolgreichen Unternehmen trägt er dabei in die weite Welt, mit der Überzeugung, dass dadurch der ganzen Gesellschaft gedient ist.

Bildungsberater/-in

Claudia Fröhlich
+41 44 974 30 49
sihlpost@kv-business-school.ch
