



Häufig gestellte Fragen (FAQs) zum Positionierungs-Workshop „Know your customer“ für Entscheider

Was ist der Workshop „Know your customer“?

„Know your customer“ ist Ihr Entscheider Workshop für die optimale Positionierung Ihres Angebots. Sie erfahren, wie Ihre Kunden wirklich „ticken“, was genau Ihr Angebot für Ihre Kunden attraktiv macht und wann Ihre Kunden gerne bei Ihnen kaufen. Sie erhalten konkrete Aussagen über die für Sie optimalen Kunden, den Nutzen Ihres Angebotes, die richtige Positionierung, sowie über Ihre Alleinstellungsmerkmale (Unique Selling Propositions / USPs).

Was sind - kurz gesagt - die Inhalte und Methoden des Workshops?

Verhaltens- und Kaufpsychologie. Werte, Motivation und Bedürfnisse von potentiellen Kunden. Bedürfnisanalyse von Kunden. Engpassanalysen, EKS®, Reifegradmodelle, Wertesysteme, Methoden zur Positionierung, Nutzenargumentation, uvm.

Welche Workshop Varianten gibt es und wie lange dauern sie jeweils?

Wir bieten zwei Varianten des Workshops an, einen firmeninternen individuellen Workshop oder einen offeneren Workshop, in dem Sie alle wichtigen Themen zum richtigen Kunden und zur optimalen Positionierung kennenlernen.

Firmenintern: Individuell auf Ihr Unternehmen zugeschnitten. Es wird konkret auf die Belange, Bedürfnisse und die Situation Ihres Unternehmens eingegangen. Sie lernen alles über Ihren Kunden, wann er kauft, warum er kauft etc. Sie lernen die Stärken Ihrer Services und Produkte kennen und richtig einzusetzen. Wir erarbeiten Ihren optimalen Kunden, Ihre Zielgruppe und die richtige Positionierung. Firmeninterne Workshops dauern zwischen einem und drei Tagen.

Offener Workshop: Ein Gruppe von bis zu 12 Teilnehmern aus verschiedenen Unternehmen. Sie erhalten u.a. alle wichtigen Informationen, wie Kunden „ticken“, worauf es ankommt, den Kunden richtig anzusprechen, ihn für Ihre Produkte und Dienstleistungen nicht nur zu interessieren, sondern zu begeistern. Ein offener Workshop dauert einen Tag.

Wer sollte von Ihrem Unternehmen am Workshop teilnehmen?

Wir behandeln wichtige unternehmensstrategische Fragen. Daher nehmen von Ihrem Unternehmen am besten Mitglieder der Geschäftsleitung oder Entscheider zentraler Unternehmenseinheiten teil. Bei StartUps empfehlen wir die Teilnahme der Gründer.

Wo findet der Workshop statt?

Firmeninterner Workshop: Entweder in Augsburg in unserem Business Meeting Room im 2.OG der Halle 1plus (Bürgermeister-Wegele-Strasse 12, 86167 Augsburg) oder bei Ihnen im Haus.

Offener Workshop: In Augsburg, in unserem Business Meeting Room im 2.OG der Halle 1plus (Bürgermeister-Wegele-Strasse 12, 86167 Augsburg).

Was ist Ihr persönlicher Nutzen des Workshops?

Der Workshop liefert entscheidende Impulse für Sie und Ihr Unternehmen. Für mehr Wachstum. Für das Bestehen am Markt. Für mehr Umsatz und mehr Gewinn. Sie lernen worauf es ankommt, die wirklich passende Zielgruppe und die wirklich passenden Kunden zu finden. Sie erfahren alles Nötige, um Ihr Angebot auf die für Sie passenden Kunden auszurichten. Ihre Kunden werden gerne bei Ihnen kaufen.

Wie verläuft die Planung und Vorbereitung des Workshops?

Firmeninterner Workshop: Es gibt ein telefonisches Vorgespräch, in dem geklärt wird, wo Sie als Kunde derzeit mit Ihrem Unternehmen stehen und wohin Sie möchten. Wir geben Vorschläge und Anhaltspunkte zum passenden Vorgehen. Damit planen wir den Workshop in Länge und genauem Inhalt. Dazu erhalten Sie Ihr individuelles Angebot. Nach Buchung des Workshops erhalten Sie zeitnah Ihre Agenda. Im Workshops erhalten Sie Ihr persönliches Handout, sowie Ihr individuelles Arbeitsheft.

Offener Workshop: Sie erhalten bei Anfrage die Inhalte des Workshops. Nach Buchung übersenden wir Ihnen zeitnah die genaue Agenda. Im Workshop erhalten Sie das Kurs-Handout, sowie Ihr individuelles Arbeitsheft.

WARUM sollten Sie unbedingt den Positionierungs-Workshop besuchen?

- Weil Sie einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil erhalten. Sie werden wissen, wer Ihr optimaler Kunde ist und wie Sie ihn für sich gewinnen.
- Weil Sie lernen werden, worauf es ankommt, Ihr Produkt und Ihre Dienstleistung optimal auf den Kundennutzen auszurichten. Nur so machen Sie Ihren Kunden zu einem Kunden, der gerne bei Ihnen kauft.
- Weil Sie lernen werden, wie Sie Ihren Kunden erfolgreich machen - und damit auch sich selbst!

Wer sind die typischen Teilnehmer des Workshops?

Jedes Unternehmen und jeder Mitarbeiter mit Verantwortung für Produkte und Dienstleistungen. Jeder, der seine Kunden besser verstehen möchte, um selbst noch mehr auf den Kunden eingehen zu können. Jeder, der den größtmöglichen Nutzen für seine Kunden bieten möchte. Jeder, der seine Kunden und sein Unternehmen erfolgreicher machen will.

Was sind die Leistungen des Workshops konkret?

Sie werden umfassend ausgebildet. Dazu erhalten Sie Ihr individuelles Arbeitsheft für Ihre Mitschrift, sowie umfassendes persönliches Begleitmaterial als Kurs-Handout. Kaffee, kalte Getränke und kleine Snacks sind natürlich inklusive.

Wer führt den Workshop durch und warum kann er das?

Den Workshop führen Experten von augusta11 gemeinsam mit Ihnen durch. Es erwartet Sie jahrzehntelange Erfahrung in kundenorientierter Positionierung von Services und Dienstleistungen. Unsere Experten waren und sind im Bereich Business Development, Sales und Beratung tätig. Sie haben aktiv an Organisationsänderungen mitgewirkt. Sie leben selbst die nutzenorientierte Positionierung - sowohl im eigenen Unternehmen als auch bei allen Kunden, die sie coachen und beraten. Aus der Praxis für die Praxis.

Gibt es Sonderkonditionen für StartUps?

Ja, wir gewähren Ihnen als StartUp auf Anfrage attraktive Sonderkonditionen. Dafür nennen wir Sie als Referenz auf unserer Website und erhalten von Ihnen ein kurzes Statement über den Workshop (2-3 Sätze), welches wir veröffentlichen dürfen.



Lernen Sie IHRE Kunden kennen. Wir helfen Ihnen dabei.

Jetzt Ihren Workshop buchen unter:

Telefon 0821 / 567 47 440 oder eMail: info@augusta11.de