



Marketing-Coaching für Mittelständische Unternehmen

Zielorientiert und kundenfokussiert!

Kundenwünsche und -bedürfnisse mit Unternehmenszielen in Einklang zu bringen ist maßgebliche Aufgabe des Marketings. Da weder Markt und Kunde noch die internen Ressourcen Mitarbeiter und Budgets unbegrenzt vorhanden sind, bleibt die erfolgreiche Marketing-Strategie das jährliche Kernstück für den anvisierten Unternehmenserfolg. Dieses Coaching liefert Ihnen relevante Erkenntnisse zu aktuellen Veränderungen und zur permanent wachsenden Vielfalt an Methoden und Instrumentarien (on- und offline). Die meist umkämpften Märkte erfordern eine maximal kundenfokussierte Maßnahmenplanung und nahezu vollständige Kenntnisse zu Wünschen und Bedürfnissen aller relevanten Zielgruppen, um so schonend wie möglich mit Ihrem verfügbaren Budget zu wirtschaften. – Wir unterstützen Sie dabei, die Marketingstrategie zu entwickeln, die Begeisterung bei Ihren Kunden auslöst und neue Marktpotenziale erschließt!

Ziel des Coachings

Entsprechend der Auftragsvorgabe, z.Bsp.:

Sie erhalten praktische Anregungen, wie Sie Ihre Marketingziele zukunftsicher und kundenfokussiert erreichen. Wir arbeiten in diesem Coaching mit Ihnen daran, Ihr Unternehmen mit alternativen Strategien und Lösungsansätzen attraktiver im Markt zu positionieren, also frischen Wind in Ihr Marketing und Ihre Aktivitäten rund um den Kunden zu bringen!

Zielgruppe

- Geschäftsführer und Führungskräfte des Mittelstands
- Fachverantwortliche der Unternehmensentwicklung
- Marketing- und Vertriebsleiter
- Abteilungs- und Projektleiter
- Produktmanager



Steile Lernkurve!
Praxisnah, locker, informativ,
interessant, super Coach.
Fazit: Steile Lernkurve!

Marketingleitung
SONY Comp. Entertainment

Inhalte des Coachings

Die Inhalte des mehrteiligen Coachings werden ausnahmslos auf Ihre firmenspezifischen und individuellen Belange abgestimmt! Hier ein Auszug aus den möglichen Aufgabenstellungen:

- Marketing-Check zur aktuellen Situation: Kreative ‚Aktion Prüfstand‘ zu Produkten, Märkten, Zielgruppen, Mitarbeitern, Kommunikationsinstrumenten inkl. Erfolgskontrollen, Prozessen, etc
- Übersicht zu aktuellen und zielgruppenrelevanten Werbe- und Vertriebsmaßnahmen (on- und offline) inkl. Übersicht der aktuellen Wettbewerbssituation
- Differenzierte Betrachtung unterschiedlicher Zielgruppen: Bedürfnisse und Kommunikationsverhalten
- Visionäres Vorausdenken und Blick über den Tellerrand durch inspirierende Fragen und kreative Ideen
- Identifikation von Zukunftspotenzialen und Ausarbeitung individueller wie kurzfristig umsetzbarer Lösungsalternativen
- Zieldefinition und Klärung der Instrumente zur Zielerreichung (Marketing- und Vertriebsziele)
- Vorbereitung eines Kommunikationskonzeptes
- Der Faktor Mensch: Neudenken des Kommunikationsverhaltens: Was ist unbedingt zu tun, bzw zu unterlassen?
- Bündelung von praxisnahen Arbeitspaketen, Zuständigkeiten und Terminen
- u.m. (je nach Bedarf) - sh a. FS nächste Seite-



Marketing-Coaching für Mittelständische Unternehmen

Kurz: wir erarbeiten gemeinsam die wichtigsten Teilschritte, stellen Schlüsselfragen und bearbeiten Checklisten zur Vorbereitung einer realistischen Planung. Wir identifizieren Kundenbedürfnisse und bewerten sinnvolle Werbemaßnahmen und -instrumente.

Viele Praxisbeispiele/ -übungen und Checklisten sowie unterhaltsame Erarbeitung der Inhalte begleiten alle Themen. Selbstverständlich gilt: Wir sind auch nach dem Coaching noch für Sie da! Auf Wunsch helfen wir Ihnen mit Rat und Tat beim Aufbau von Kommunikationsmaßnahmen, Koordinieren von Marketingprojekten, etc

„Marketing heißt, mit den Köpfen der Kunden zu denken.“ (Prof. Dr. H.-J. Quadbeck-Seeger)

Welchen Nutzen verspricht dieses Coaching?

Das Marketing-Coaching für Sie ist...

- so **individuell**, dass alle Inhalte passgenau auf Ihre Herausforderungen abgestimmt sind.
- so **fördernd**, dass Sie schnell alles benötigte Know how erhalten und sich gewünschte Entwicklungsschritte bereits kurzfristig abzeichnen.
- so **interaktiv**, dass Sie Ihre aktuellen Aufgaben spielerisch aus mehreren Perspektiven betrachten, vom neutralen Blick des Coaches profitieren und selbst Handlungsspielräume erkennen.
- so **praxisnah**, dass alle Inhalte intensiv mit konkreten Beispielen, Übungen und Handlungsalternativen untermauert sind!
- so **zurückhaltend**, dass kein Gefühl von Überforderung auftritt.
- so **inspirierend**, dass Sie gespannt auf den nächsten Coaching-Termin warten.
- so **humorvoll**, dass es zusätzlich beflügelt.
- so **persönlich und „menschelnd“**, dass Sie immer unmittelbares Feedback in lockerer Atmosphäre erhalten (offen, einfühlsam und fachkompetent)!
- so **motivierend**, dass Sie entspannt mit Veränderungen umgehen und Neues / Ungewohntes direkt in der täglichen Praxis umsetzen!
- so **aktivierend**, dass Sie gerne und entspannt alle Ihre Anlagen und Stärken bewusst einsetzen!
- so **wirksam**, dass es meist schnell zur gewünschten Qualitätssteigerung und Ziel-Erreichung führt.

Kurz: Ihr Business-Coaching mit uns führt Sie zielorientiert, praxisnah, motiviert und -auch bei größeren Herausforderungen- zügig zu Ihrem Wunschergebnis!

Auf Wunsch lassen wir Sie gerne einen Blick in die durchweg positiven Coaching-Bewertungen werfen. Fragen Sie uns gerne danach!!



Marketing-Coaching für Mittelständische Unternehmen

Coaching-Philosophie

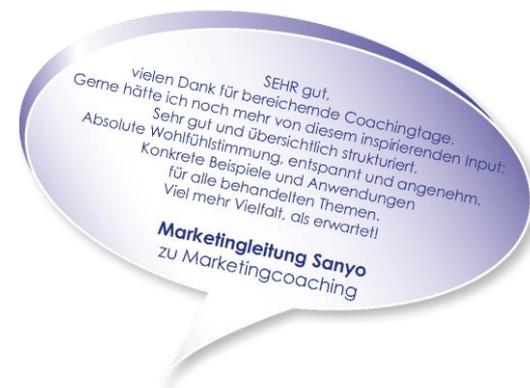
Coaching soll ein durchweg motivierender Motor für die betroffenen Mitarbeiter* sein! (*hier Coachee genannt)

- Unsere Empfehlungen und Lösungsvorschläge sind stets ganzheitlich und dialogorientiert ausgerichtet.
- Ziel ist, dass dieses Coaching Hilfe zur Selbsthilfe liefert, d.h. die Coachees fühlen sich deutlich sicherer in den bearbeiteten Aufgabenstellungen.
- Unangenehme Situationen werden gemeinsam aufgegriffen, nicht gemieden!
- Der Coach löst nicht die Probleme der Coachees, er unterstützt mit einer Vielfalt an Methoden auf dem Weg zur Lösung.
- Erfolge werden dem Coachee zugeschrieben. Sie erhalten dafür die notwendige Anerkennung.
- Entscheidender Erfolgsfaktor ist das Engagement des Coaches bei der Erfüllung dieser sensiblen und verantwortungsvollen Aufgabe.
- Der Coach ist objektiv in der Wahrnehmung und fair gegenüber allen Betroffenen.
- Es werden nur Aufträge übernommen, zu denen einschlägiges Know-how und Erfahrung vorhanden sind.
- Fazit: Der Coach (w/m) hinterfragt, analysiert, trainiert, berät, betreut, erkennt Entwicklungspotenziale, entspannt, nimmt Druck, mindert Ängste und motiviert!

Ihr Coach

Ihr Coach Gabriela Melters, Geschäftsführerin von Melters & Partner, gründete das Unternehmen 1993 und unterstützt seither außerordentlich erfolgreich vorwiegend den Mittelstand als Coach, Trainerin und Moderatorin sowie als Beraterin in Kommunikations- und Veränderungsprojekten. Ihr Schwerpunkt ist die Optimierung der in- und externen Unternehmenskommunikation.

Mit Praxisnähe, aktuellen Fallbeispielen, viel Motivation und intensivem Dialog stimmt sie jedes Coaching sehr individuell auf den/die Teilnehmer/in und ihre/seine Belange ab. – Die durchweg positiven Feedbacks vorangegangener Coachings senden wir auf Wunsch gerne zu!



Vorgehensweise

- Definition der Ziele und Anforderungen an das Coaching (pro teilnehmendem Mitarbeiter) und Erstellung eines konkreten Coaching-Leitfadens
- Analyse der persönlichen Ist-Situation sowie der vorhandenen Potenziale,
- Festlegung des inhaltlichen und zeitlichen Coaching-Bedarfs
- Interaktive Coaching-Termine zu den definierten Aufgabenstellungen mit Simulation von Fallbeispielen, praktischen Übungen (im Testumfeld oder alternativ in Live-Umgebung), Definition von Aufgabenstellungen
- Feedback-Gespräche
- Gemeinsame Erarbeitung der Optimierungsmöglichkeiten
- uvm, je nach Anforderung der Situation



Marketing-Coaching für Mittelständische Unternehmen

Coaching-Dauer / -Termin / -Ort

Bitte informieren Sie uns über Ihre individuellen Wünsche. Nach Klärung aller relevanten Rahmendaten erstellen wir Ihnen ein firmenspezifisches und selbstverständlich kundenfreundlich-faires Angebot auf der Basis unsere AGB.

Coaching-Ort und -Termine werden individuell mit Ihnen abgestimmt (z. Bsp. firmenintern, Hotel im Bundesgebiet oder auch europaweit, bzw teils auch Online oder als Telefon-/Videokonferenz).

Die Coaching-Dauer variiert je nach Aufgabenstellung. Unsere Einschätzung inkl. der empfohlenen Coaching-Intervalle wird Ihnen in Ihrem individuellen Angebot erläutert. Die detaillierten Coaching-Zeiten werden rechtzeitig mit dem Auftraggeber und Teilnehmer abgestimmt.

Kosten & Buchungskonditionen

Bitte informieren Sie uns über Ihre individuellen Wünsche. Nach Klärung aller relevanten Rahmendaten und erstellen wir Ihnen ein firmenspezifisches und selbstverständlich kundenfreundlich-faires Angebot auf der Basis unserer AGB



Marketing-Coaching für Mittelständische Unternehmen

Anfrage-Formular

- Bitte informieren Sie mich detailliert
- Bitte rufen Sie mich an
- Bitte erstellen Sie mir ein konkretes Angebot

Angaben zu Ihren spezifischen Wünschen

Absender

Anrede:

Vorname:

Name:

Firma/Abteilung

Email:

Telefon:

- Kostenlose News per Email gewünscht

Mit dem Absenden des Anfrage-Formulars geben Sie die Einwilligung, dass wir Sie per Post, Email oder Telefon kontaktieren können. Diese Einwilligung kann jederzeit widerrufen werden.

- Ich bestätige, die DSGVO-Erklärung gelesen und verstanden zu haben.



Marketing-Coaching für Mittelständische Unternehmen

AGB für Fortbildungsveranstaltungen wie Trainings, Seminare, Coachings sowie Workshops, Kongresse, Tagungen, etc. von Melters & Partner (M&P):

§1 Datenschutz & Betriebs-Interna

Melters & Partner verpflichtet sich, Informationen über den Teilnehmer sowie die Geschäfts- und/oder Betriebsinterna des Auftraggebers vertraulich zu behandeln. Aufzeichnungen dienen ausschließlich den Fortbildungszwecken und werden sofort nach Ende der Veranstaltung von M&P vernichtet. Ein Mitschnitt für spätere Zwecke wird generell nur nach ausdrücklicher schriftlicher Einwilligung aller Beteiligten angefertigt. Ansonsten verbietet das Datenschutzgesetz die Herausgabe von aufgezeichneten Trainingselementen.

§2 Absage einer Fortbildungsmaßnahme durch M&P

(Betroffen sind hier alle firmeninternen und externen Veranstaltungen wie Trainings, Seminare, Workshops, Coachings, Kongresse und Tagungen)

Bei Nichterreicherung der Mindestteilnehmerzahl und in Fällen höherer Gewalt (z.B. Krankheit des Referenten etc.) behalten wir uns vor, die Veranstaltung abzusagen. Bei zu geringer Teilnehmerzahl erhalten Sie bis spätestens eine Woche vor dem entsprechenden Termin Bescheid, in Fällen höherer Gewalt so früh wie möglich. Selbstverständlich bemühen wir uns, Ihnen so kurzfristig wie möglich einen Ersatztermin anzubieten. Ein Anspruch auf weitergehenden Schadensersatz besteht darüber hinaus nicht.

§3 Stornierung von Training/Workshop/Coaching durch den Auftraggeber der Veranstaltungsteilnahme & alternativ durch den Teilnehmer

a) Vereinbarte Trainings-/Coaching-Termine gelten als verbindlich, d.h. sie sind bis 30 Tage vor Veranstaltungstermin kostenfrei zu verlegen/zu stornieren. Bis zum 8. Tag vor Veranstaltungsbeginn erheben wir eine Gebühr von 40 % des Veranstaltungspreises. Ab dem 7. Tage vor Veranstaltungsbeginn müssen wir leider 80% des Trainer-Entgelts in Rechnung stellen.

b) Sollten Sie als Veranstaltungsteilnehmer eines offenen Trainings etc. gezwungen sein, Ihre Anmeldung zu stornieren, fallen folgende Bearbeitungs- bzw. Storno-Gebühren an:

- bis 4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn: € 50,- Bearbeitungsgebühr
- bis 10 Tage vor Veranstaltungsbeginn: 50% der Veranstaltungsgebühr
- bei weniger als 10 Tagen vor Veranstaltungsbeginn: 80% der Veranstaltungsgebühren.

Falls Sie hingegen verbindlich einen Ersatzteilnehmer für die Veranstaltung benennen, entfallen die Bearbeitungs- bzw. Stornogebühren für Sie.

§4 Rechte an Arbeitsunterlagen und Teilnehmer-Ordern

Auf Arbeitsunterlagen und Teilnehmer-Ordern aller Veranstaltungen behält sich M&P das alleinige Copyright vor, d.h. die Teilnehmer sind nicht befugt, diese Unterlagen ohne vorherige schriftliche Zustimmung der M&P zu kopieren und/ oder Dritten zugänglich zu machen.

§5 Rechnungsstellung / Zahlung

Die Kosten der Veranstaltung sind 10 Tage nach Rechnungsstellung zahlbar, wenn nicht ausdrücklich und schriftlich anders vereinbart. Die Rechnungsstellung für alle Fortbildungs-Veranstaltungen erfolgt jeweils etwa 4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn. Bei Zahlungsverzug ist M&P berechtigt, ab dem 15. Tag nach Rechnungsstellung die banküblichen Zinsen zu berechnen und behält sich vor, den Teilnehmer von der Teilnahme der Veranstaltung auszuschließen.

§6 Gerichtsstand und Erfüllungsort

Gerichtsstand & Erfüllungsort ist München. (Stand: München im Juni 2020)