



## Workshop: Zielsicherere Dialogkommunikation in Werbung und Vertrieb

### Erfolgreiche Maßnahmen on- & offline

(Dieser Workshop wird ausschließlich als firmenspezifisch konzipierter Workshop angeboten.)

Die Digitalisierung der Kundenkommunikation in Werbung und Vertrieb gewinnt schon lange an Fahrt, speziell im Zeichen von Corona hat sie nochmals einen ordentlichen Schub erhalten... Die alten Fragen bleiben jedoch: Wie gewinne ich neue Kunden hinzu und wie erreiche ich maximale Kundenbindung mit bestehenden Kunden? Im Dialog mit dem Kunden wird die digitale Präsenz überlebenswichtig, aber auch die klassische ‚Offline-Präsenz‘ bleibt für die meisten Branchen ein zentraler Erfolgsfaktor. Somit gilt es alte und neue Werbe- und Vertriebskanäle auf den Prüfstand zu stellen und für die eigenen Belange zu filtern. – Ein durchaus herausfordernder Prozess, da doch alle paar Wochen eine angekündigte Neuheit unsere Aufmerksamkeit fordert. Maßgebliche Aufgabe in Werbung und Vertrieb bleibt, dem Kunden so dialogintensiv oder interaktiv wie möglich zu vermitteln, dass wir seine Wünsche und Bedürfnisse kennen und ihm mit unseren Produkten die passenden Hilfestellungen liefern.

Dieser Workshop bringt Licht in die permanent wachsende Vielfalt an Methoden und Instrumentarien (on- und offline). Zur Schonung Ihres Budgets liefern wir Ihnen darüber hinaus geeignete Einsatzmöglichkeiten für Ihre Zielgruppen, Dos & Don'ts sowie Rahmendaten zu Aufwand und Erfolgsaussichten. - Entwickeln Sie mit uns zusammen Strategien, die Begeisterung bei Ihren Kunden auslösen sowie neue Marktpotenziale erschließen!

### Ziel des Workshops

Es besteht Klarheit über die Vielfalt der Methoden und Instrumente in Werbung und Vertrieb, die für die firmenspezifischen Zielgruppen relevant sind. Durch vielfältige Hintergrundinformationen entstehen zielorientierte Dialogstrategien für Neukundengewinnung und Kundenbindung Ihres Unternehmens.

### Zielgruppe

- Führungskräfte und
- Fachverantwortliche aus den Bereichen Unternehmens-Entwicklung, Marketing, Produktmanagement, Öffentlichkeitsarbeit, Vertrieb und Service
- Projektleiter



Der Workshop hat ‚gelebt‘ und war hilfreich, informativ, kompetent, lebhaft, einprägsam, ideenreich, kompetent, lebhaft, einprägsam, praxistauglich, in angenehmster Stimmung und mit sehr erfrischend-sympathischer Moderation. Danke, wir können alle sehr viel mitnehmen und würden den Workshop zu 100% weiterempfehlen.

**Vertriebsleitung Gräfe & Unzer**  
zu Vertriebsworkshop

### Workshop-Philosophie

Ziel unserer Workshops ist, durch zielführende Methoden mit allen Teilnehmern aktuelle und sofort einsetzbare Lösungen zu erarbeiten.

Unsere eigene Erwartung an alle Workshops ist hoch: Praxisnähe, Wirtschaftlichkeit, konkrete Ansätze, gute Umsetzbarkeit und Zielorientierung sind für uns wichtige Maßstäbe.

Als weitere Erfolgsfaktoren ergänzen Erfahrungsaustausch, Sachdiskussionen, Humor, lockere Atmosphäre und der inter-/aktive Dialog unsere Workshops. – Eine wichtige Basis für die Teilnehmer, um Neues und noch Ungewohntes gut zu verankern und dann auch direkt in der täglichen Praxis anzupacken!

Die lebendige, humorvolle und dialogintensive Vorgehensweise im Workshop motiviert und erleichtert den Umsetzungsprozess!

Weitere Details sh. [www.melters-partner.de](http://www.melters-partner.de)



## Workshop-Inhalte

Die Inhalte des zwei- bis dreitägigen Workshops werden ausnahmslos auf Ihre firmenspezifischen Belange abgestimmt! Hier ein Auszug aus den möglichen Aufgabenstellungen:

- Maßnahmen-Check zur aktuellen Situation, d.h., kreative ‚Aktion Prüfstand‘ zu Produkten, Märkten, Zielgruppen, Kommunikationsinstrumenten inkl. Erfolgskontrollen, Prozessen, etc.
- Übersicht zu aktuellen und zielgruppenrelevanten Dialoginstrumenten in Werbung und Vertrieb (on- und offline) sowie deren Einsatzmöglichkeiten und -grenzen
- Differenzierte Betrachtung unterschiedlicher Zielgruppen: Bedürfnisse und Kommunikationsverhalten
- Visionäres Vorausdenken und Blick über den Tellerrand durch inspirierende Fragen und kreative Ideenrunden
- Identifikation von Zukunftspotenzialen und Ausarbeitung individueller wie kurzfristig umsetzbarer Lösungsalternativen
- Zieldefinition und Klärung der Instrumente zur Zielerreichung (Unternehmens- & Teamziele)
- Vorbereitung eines Dialogkonzeptes
- Der Faktor Mensch und das Neudenken des Kommunikationsverhaltens: Was ist unbedingt zu tun, bzw zu unterlassen?
- Bündelung von praxisnahen Arbeitspaketen, Zuständigkeiten und Terminen
- Kurz: wir erarbeiten gemeinsam die wichtigsten Teilschritte, stellen Schlüsselfragen und bearbeiten Checklisten zur Vorbereitung einer realistischen Planung. Wir identifizieren Kundenbedürfnisse und bewerten sinnvolle Dialogmaßnahmen und -instrumente.
- u.m. (je nach Bedarf)

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

**SONY Comp. Entertainment**  
zu Marketing-Workshop

Viele Praxisbeispiele/ -übungen und Checklisten sowie unterhaltsame Erarbeitung der Inhalte begleiten alle Themen.

Selbstverständlich gilt: Wir sind auch nach dem Workshop noch für Sie da! Auf Wunsch helfen wir Ihnen mit Rat und Tat beim Aufbau von Kommunikationsmaßnahmen, Koordinieren von Projekten, Coaching-on-th-job, etc. – So gelingt der Transfer in den operativen Prozess oftmals noch effizienter!

**„Wer glaubwürdig sein will, muss den ständigen Dialog suchen.“**  
(Heinz Goldmann/Schweizer Kommunikationstrainer)

## Workshop-Moderator/in

Ihre Moderatorin Gabriela Melters, Geschäftsführerin von Melters & Partner, gründete das Unternehmen 1993 und unterstützt seither außerordentlich erfolgreich vorwiegend den Mittelstand und teils auch Großunternehmen als Moderatorin, Trainerin und Coach 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 jeden Workshop sehr individuell auf die Teilnehmer und ihre Belange ab. – Die durchweg positiven Feedbacks vorangegangener Veranstaltungen senden wir auf Wunsch gerne zu!

Weitere Details sh [www.melters-partner.de](http://www.melters-partner.de)



## Workshop: Zielsicherere Dialogkommunikation in Werbung und Vertrieb

### Welchen Nutzen verspricht dieser Workshop?

- Alle Workshop-Inhalte sind individuell und bedarfsgerecht auf Ihr Unternehmen abgestimmt.
- Sie gewinnen schnelle Sicht auf mögliche Lösungsalternativen für Ihr Kommunikationskonzept.
- Der kreative und konstruktive Gedankenaustausch führt zur zielorientierten Optimierung Ihrer Unternehmensprozesse in Werbung und Vertrieb.
- Sie profitieren darüber hinaus von unserer langjährigen Erfahrung und je nach Bedarf durch wertvolle Impulse, Musterbeispiele, Leitfäden, Tipps und Checklisten für die Zukunft.
- Sie erhalten praxisnahe und sofort einsetzbare Methoden an die Hand, bevorzugt mit definierten Aktionsplänen für den Zeitraum nach dem Workshop.
- Jeder Workshop folgt im Aufbau unseren drei Erfolgsfaktoren:
- Mensch, d.h. auf persönliche Art und emotionale Intelligenz wird Wert gelegt, es ‚menschelt‘ bei uns.
- Wirtschaftliches Denken, d.h. es rechnet sich.
- Praxisnähe / Umsetzbarkeit, d.h. es funktioniert!
- Hinzu kommen jeweils noch eine große Portion Erfahrung, Interaktion sowie Humor!
- Der neutrale Blick der Moderatoren gibt die nötige Hilfestellung bei der Umstellung von Prozessen sowie bei schwierigen Situationen.
- Die lebendige, humorvolle und dialogintensive Vorgehensweise im Workshop motiviert und erleichtert den Umsetzungsprozess!

SEHR gut,  
vielen Dank für bereichernde Tage.  
Sehr inspirierender Input....  
sehr gut und übersichtlich strukturiert,  
angenehme Stimmung,  
konkrete Beispiele und Anwendungen  
für alle behandelten Themen.  
Viel mehr Vielfalt, als erwartet!

**Marketingleitung Sanyo**  
zu Dialogkommunikation

### Methodik

- Zieldefinition und Analyse der Ist-Situation
- Ideenfindung zu Optimierungs-/Kommunikationsprozessen
- Gemeinsames kreatives Erarbeiten der gewünschten Inhalte inkl. Gruppenarbeiten sowie -präsentationen zu aktuellen Praxisbeispielen
- Moderierte Diskussionen von Lösungsvorschlägen
- Bei Bedarf kurze informative Module zu besondere Workshop-Komponenten (z.B. Online-Entwicklungen / Außenwirkung / etc.)
- Skizzierung von Maßnahmenplänen & Verankerung von Verbindlichkeit

etc.

In besonderen Situationen stehen wir Ihnen -bei Bedarf- auch nach den Workshops begleitend bei den Umsetzungsmaßnahmen zur Verfügung.



Workshop: Zielsicherere Dialogkommunikation in Werbung und Vertrieb



Danke für fünf überaus professionelle, kurzweilige sowie praxisgeladene Marketing-Workshops! Ihre Souveränität im Umgang mit den vielfältigen Aufgaben- und Problemstellungen hat uns begeistert.  
Marketingleitung **Bayrol**

### Veranstaltungsort & -zeiten / Kosten und Konditionen

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 unserer Allgemeinen Geschäftsbedingungen.

Der Veranstaltungsort ist beliebig und wird individuell mit Ihnen abgestimmt (z. Bsp. firmenintern, Hotel im Bundesgebiet oder auch europaweit).

Die Workshop-Dauer wird je nach Inhalten auf 2 bis 3 Tage festgesetzt. Die detaillierten Zeiten pro Tag werden rechtzeitig vor Beginn des Workshops mit Ihnen abgestimmt.



## 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.



## Workshop: Zielsicherere Dialogkommunikation in Werbung und Vertrieb

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)