

Kooperationsmarketing

→ Lokale Netzwerke nutzen

Seminarbeschreibung

Ziel:

Sie erkennen Kooperationsmarketing als Schlüssel zum lokalen Markterfolg.

Lernen Sie, die vorhandenen Kräfte des lokalen Marktes zu nutzen. Für sich und Ihre Kunden. Sie entwickeln im Training die Instrumente für erfolgreiches kooperieren mit Firmen, Vereinen und Organisationen. Sie lernen Wege kennen, den lokalen Wettbewerb zu minimieren, sich selbst zu entlasten und trotzdem zu wachsen.

Mit jeder Stufe dieser Trainings steigern Sie den Nutzen für Ihre Umwelt und Ihre Erfolgsspirale dreht sich weiter.

Inhaltliche Schwerpunkte:

- Wettbewerb und Zusammenarbeit: coopetition
- Klare und kraftvolle Zielsetzung
- Partnergewinnung
- Kooperationsvereinbarung
- Sponsoringvereinbarung
- Erfolgreiche Projektsteuerung
- Synergetische Teams
- Gemeinsame Aktionen
- Kooperations-Datenbank
- Lokale Netzwerke
- Auffrischung und Vertiefung der Basisinhalte

Zielgruppe:

Telekommunikations-Fachgeschäfte, lokale Partnergeschäfte;
Inhaber und Führungskräfte

Teilnahmebedingung:

Das Training baut auf den Inhalten der vorangegangenen Seminare „Lokales Marketing“ und „Empfehlungsmarketing“ auf.

Dauer:

2 Tage