

plümer)communications



Der „RESHAPE Workshop“:

Mit neuem Profil den Markt erfolgreich aufgerollt.

Immer mehr Technologie-Unternehmen vollziehen den Wandel vom Hersteller zum Lösungsanbieter und Dienstleister. Um aus weitreichenden Veränderungen wie diesen eine Erfolgsgeschichte zu machen, müssen alle Unternehmensbereiche aktiviert und einbezogen werden.

Unser RESHAPE Workshop schafft dafür eine effiziente Plattform. Gemeinsame und gegenläufige Interessen werden hier erkannt, analysiert und gemanagt. Dabei steht die wichtigste Person überhaupt im Mittelpunkt: Der Kunde und seine Bedürfnisse.



Unser RESHAPE Workshop wendet sich an B2B- und B2C-Unternehmen, die eine grundlegende Veränderung ihrer Positionierung bzw. ihres Produktportfolios planen und ihre Kundenzentrierung maßgeblich erhöhen wollen. Wir definieren dabei langfristige Perspektiven und Ziele, legen überprüfbare Etappenziele fest und untersuchen die Voraussetzungen, die zu deren Erreichung erfüllt sein müssen. Der Workshop untersucht und priorisiert die spezifischen Erfolgsfaktoren und entwickelt Arbeitspakete, die später direkt ins Projektportfolio des Unternehmens überführt werden können.

Eine „Meet Your Client“-Talkshow liefert unerwartete Einblicke in die Denk- und Entscheidungswelt der Kunden. Die Kundenanalyse sorgt für Fokussierung bei der Ansprache einzelner Zielgruppen und arbeitet individuelle Entscheidungskriterien und Risikostrukturen heraus. Den Abschluss bildet die gemeinsame Entwicklung einer Value Proposition als universelle Grundlage aller künftigen Marketing- und Kommunikationsaktivitäten.

Der RESHAPE Workshop wird wie alle unserer Seminarangebote eng an die individuellen, inhaltlichen und strategischen Voraussetzungen des Unternehmens angepasst. Bei Bedarf können die Inhalte des Workshops auf zwei Halbtagesveranstaltungen aufgeteilt werden.

Der Trainer

Frank Plümer (Jg. 1968) ist Inhaber der auf B2B-PR, Content und Strategische Kommunikationsberatung spezialisierten Agentur plümer)communications. Der Kommunikationsexperte, seit fast 30 Jahren auf Agentur- und Unternehmensseite im Geschäft, befasst sich intensiv mit aktuellen Entwicklungen im B2B-Marketing und publiziert regelmäßig in Fachmedien sowie im Blog TONNO DIGITALE (www.tonno-digitale.de). Er vermittelt sein Wissen in unterschiedlichen Seminar- und



Workshop-Formaten zu Themen wie Strategieentwicklung, Content Marketing, Agenda Setting, Social Media sowie Marketing für Entscheider-Zielgruppen. Plümer ist außerdem als TV-Trainer tätig.

Der Workshop

Unser Workshop ist als firmeninternes Ganztages-Seminar auf eine Dauer von 8 Stunden angelegt. Eine Zahl von 3-8 Führungskräften aus Geschäftsführung, Marketing, Kommunikation, Vertrieb, Produktentwicklung und Finanzen gewährleistet die besten Ergebnisse.

Was Sie von uns bekommen

- Klarheit bezüglich Ihrer Ziele, der Erfolgsfaktoren und der richtigen Umsetzungsstrategien
- Tiefgehende Insights in die Sichtweisen und Entscheidungsgrundlagen Ihrer Kunden
- Ein klar durchstrukturiertes Leistungs- und Mehrwertversprechen (Value Proposition), das Ihnen als einheitliche Grundlage für Ihre Aktivitäten in den Bereichen Marketing, Kommunikation und Sales dient
- Die Entwicklung und Umsetzung eines auf die individuellen Herausforderungen Ihres Unternehmens hin zugeschnittenen Workshop-Konzepts
- Die Moderation eines strukturierten Diskussions- und Arbeitsprozesses, im dem unter den Teilnehmern ein einheitliches Verständnis zu zentralen Fragestellungen erarbeitet wird
- Eine 6-8 seitige PDF-Dokumentation aller zentralen Ergebnisse inklusive Ziel- und Ergebnisstruktur, Analyse marktspezifischer Erfolgsfaktoren

Unser Preis

1.980,00 EURO (netto) zzgl. MwSt. sowie Reisekosten, Tagungsort, Catering und Workshopmedien

Kontakt und Buchung

Mareike Redder
Tel. 040/790 21 89-88
mr@pluecom.de
www.pluemercommunications.com

