



Marketing für WirtschaftsMediatoren - Basisworkshop -

Die Erfahrung, dass Mediation als noch relativ junge Disziplin weniger bekannt und damit erklärungsbedürftig ist, hat fast jeder Mediator schon gemacht:

Wer seine Mediationsausbildung abgeschlossen hat, steht nun vor der Aufgabe, potenzielle Kunden von der neuen Qualifikation und dem Mediations-Angebot zu überzeugen. Und auch WirtschaftsMediatoren, die bereits im Markt tätig sind, arbeiten kontinuierlich daran, neue Potenziale zu identifizieren und zu aktivieren.

Um die Vorteile der WirtschaftsMediation zu verdeutlichen und vielen Vorurteilen gegenüber diesem Verfahren mit positiven Antworten zu begegnen, kommt dem Marketing hier eine besondere Rolle zu.

Der TENOS Basisworkshop „Marketing für WirtschaftsMediatoren“ verbindet die spezifischen Anforderungen für das Angebot der Mediation mit dem klassischen Marketing- und Kommunikations-Know How erfolgreicher Unternehmen und Marken. Er wendet sich an ausgebildete WirtschaftsMediatoren, die sich mit dem Angebot der Mediation aktiv im Markt positionieren wollen.

„Marketing für WirtschaftsMediatoren“ vermittelt strategische und praktische Inhalte des Marketings und liefert Ansätze dazu, was zu tun ist und wie es zu tun ist.

Sie bekommen

- Die Grundlagen für Ihre persönliche Marketingstrategie
- Einblick in kreative Ansätze zur Vermarktung von Mediation
- Praktische Anleitung zur Entwicklung des individuellen Marketing Mix

Unterlagen

Booklet mit Konzept-Struktur, Vorschlägen und Beispielen aus der Praxis zur Erstellung Ihres Marketing-Plans und Marketing-Mix

Trainer

Kirstin Brunkhorst, Diplom-Kauffrau, WirtschaftsMediatorin und Marketing Beraterin

Termin, Ort & Kosten

Nach Absprache