



Die Themen des Fördertrainings „Kunden- und Marktorientierung“:

Grundprinzipien

- Stärken- und Schwächenanalyse
- Kundennutzen
- Wettbewerbsvorteil

Marketing

- Marktangebot
- Marktverhalten
- Marktstrategie

Markterforschung

- Nachfrageverhältnisse
- Wettbewerbsverhältnisse
- absatzpolitische Instrumente

Marktsegmentierung

- Segmentierungskriterien
- Segmentierungsbedingungen
- Zielgruppenbildung
- Strategieentwicklung
- Differenzierung

Marktgestaltung

- Marketing-Plattform
- Produktpolitik
- Distributionspolitik
- Kontrahierungspolitik
- Kommunikationspolitik
- Marketing-Mix

4x F

Führen=Fördern+Fordern=Formen

4x F
Unternehmensberatung
GmbH

Bovinger Weg 11
D-26969 Butjadingen

Tel.: +49 163 4895024
Fax: +49 4731 924340
email: info@4xF.de

www.4xF.de

Fördertraining
Kunden- und
Marktorientierung

4x F
Unternehmensberatung
GmbH



Ziele des Fördertrainings „Kunden- und Marktorientierung“

Viele Führungskräfte übernehmen nach einer erfolgreichen Karriere als Fach-Experte verantwortliche Positionen ohne adäquat darauf vorbereitet zu sein. Die veränderten Aufgaben sind aber ohne die entsprechenden Führungs-Werkzeuge kaum zu managen.

Das Fördertraining „**Kunden- und Marktorientierung**“ gibt die notwendigen Hilfsmittel an die Hand um Kunden- und Marktanalysen zu erstellen, Wettbewerbssituationen sicher einzuschätzen, Wettbewerbsvorteile und ein entsprechende Marketingpolitik abzuleiten. Das Training beinhaltet Vorträge, Workshops über die Inhalte der Vorträge sowie deren Auswertung.

Aufbau des Fördertrainings

- Gruppenstärke bis 12 Personen wird empfohlen
- Das Fördertraining wird als 2-tägiges Blockseminar durchgeführt
- Veranstaltungsort frei wählbar
- Kombination von theoretischem Vortrag und praxisnahen Übungen
- Coaching durch erfahrene Praktiker und langjährige Führungskräfte

Warum „Kunden- und Marktorientierung“ ?

Der Kunde und sein Nutzen muß im Mittelpunkt unserer Produktpolitik stehen. Wer sich auf ihn ausrichtet, hat den ersten, vielleicht entscheidenden Vorteil gegenüber den Wettbewerbern. Haben Sie sich die folgenden Fragen schon einmal oder mehrfach gestellt:

- Bieten wir dem Kunden ein Produkt an, dass er braucht ?
- Wie differenziere ich mich von dem Angebot der Wettbewerber ?
- Kennen wir unseren Markt ?
- Wie kann ich am Markt bessere Preise erzielen ?

Dann kann Ihnen das Fördertraining „**Kunden- und Marktorientierung**“ behilflich sein.

Durchführung des Fördertrainings

Möglicher Ablauf des Fördertrainings „**Kunden- und Marktorientierung**“:

1.Tag

9.00 - 10.00	Kennenlernen Ziel des Fördertrainings
10.30 - 12.00	Seminar Grundprinzipien
13.00 - 14.30	Seminar Marketing
15.00 - 17.00	Workshop: Kundennutzen und Stärken-/Schwächen-Analyse
17.30 - 19.00	Seminar Marktgestaltung

2.Tag

9.00 - 12.30	Seminar Markterforschung/ Marktsegmentierung
13.30 - 15.30	Workshop: Marketingplattform und Marketingmix
16.00 - 17.00	Zusammenfassung und Auswertung