



Strategie I: Marketing & Vertrieb

1. Zusammenführung von Netzwerken
2. Neue Kundensegmente erschließen
3. Veranstaltungsmanagement [intern & extern]
4. Individuelle Seminare, Fortbildungen, Workshops [intern & extern]
5. Strategische Unternehmenskommunikation [intern & extern]
6. Individuelle Public Relation Strategien
7. Cognitive Science
 - Was denken Ihre Kunden?
 - Warum handeln Ihre Kunden so –
 - Wie sie handeln?
 - Wie nehmen Ihre Kunden Sie wahr?
8. Kundenbezogene Maßnahmen
9. Kundenbindungsinstrumente
10. modulares[®] – der geplante Erfolg für SIE:10.
 - Modul 1: Status Quo
 - Modul 2: Benchmark
 - Modul 3: Strukturen
 - Modul 4: Benchbreak anstatt Benchmark
 - Modul 5: Human Capital
 - Modul 6: Praxisberater
11. Strategische Kundensegmentierung [ABC-Analyse]
12. Umsätze langfristig stabilisieren
13. Umsätze steigern
14. Umsätze planen
15. Kundendialog definieren & intensivieren
16. Neukunden akquirieren
17. Economies of Scope