



## Marketing für Organisatoren

### Wie Sie Ihre guten Leistungen ins rechte Licht rücken.

#### *Ihre Vorteile*

- Sie lernen die Basis des internen Marketings kennen.
- Sie differenzieren Ihren internen Markt.
- Sie lernen, wie ein modernes Produktportfolio aufgebaut wird.
- Sie erfahren, mit welcher Kommunikationsstrategie Sie gute Leistungen im eigenen Haus vermarkten.
- Sie können relevante Werte für Ihre internen Kunden schaffen.

#### Sprechen Sie uns an!

Der Workshop findet nur einmal in Wettenberg statt.



**Helmut Braun**  
Partner. Berater. Trainer  
helmuth.braun@ibo.de  
T: +49 641 98210-317



**Heike Borschel**  
Seminarbetreuung  
heike.borschel@ibo.de  
T: +49 641 98210-314



## Marketing für Organisatoren

### Wie Sie Ihre guten Leistungen ins rechte Licht rücken.

Organisationsabteilungen leisten hervorragende Arbeit. Die Fülle des operativen Tagesgeschäftes erdrückt jedoch oft jeden Freiraum für wichtige strategische Aufgaben. Wie kann die Organisationsabteilung unter solchen Voraussetzungen ihre gesamte Leistungsfähigkeit unter Beweis stellen? Außerdem werden interne Kunden immer anspruchsvoller und kritischer. Sie fragen heute ganz selbstverständlich nach dem konkreten Nutzen und Wertgewinn, den sie durch den Einsatz der Organisationsabteilung erhalten. Wer seine Leistung verständlich erklären und messbar versprechen kann, schafft beste Voraussetzungen um von internen Kunden anerkannt und nachgefragt zu werden.

#### Ziele

In diesem Seminar erhalten Sie das Rüstzeug, um ihre gute Arbeit ins rechte Licht zu rücken. Sie lernen die Grundlagen des internen Marketings kennen und stellen ihren internen Kunden mit all seinen Wünschen in den Mittelpunkt ihres Handelns. Sie differenzieren Ihren internen Markt und lernen, wie ein modernes Produktportfolio aufgebaut wird. Sie erfahren, mit welcher Kommunikationsstrategie gute Leistungen im eigenen Haus vermarktet werden und wie Sie relevante Werte für Ihre internen Kunden schaffen.

#### Zielgruppe

Leiter von Organisationsabteilungen (auch Prozess- und Projektmanagement) sowie Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die für die interne Vermarktung der Abteilungsleistung verantwortlich sind.

#### Seminardaten

Dauer: 3 Tage  
Trainer: Markus Bechstein, Helmuth Braun, Marc Richter  
Termine: 08.09 - 10.09.2008 oder 24.11. - 26.11.2008 in Gießen  
Preis: EUR 1.260,- (EUR 1.499,40 inkl. MwSt.)

#### Inhalte

##### *Marketing für Organisatoren: Unentbehrlicher denn je!*

- Status Quo der Organisationsleistung: Symptome und Diagnose
- Internes Marketing - eine besondere Herausforderung
- Die wichtigsten Bausteine für ein erfolgreiches internes Marketing im Überblick

##### *Kenne Deinen Kunden! Der wahre Schlüssel zum Erfolg.*

- Interne Kundensegmente und Kundenprofile
- Kundensprache
- Erwartungshaltung interner Kunden
- Basis-, Leistungs- und Begeisterungsanforderungen und Negationen

##### *Der interne Markt für Organisationsleistungen*

- Marktfelder, Marktniveaus
- Parzellierung und Marktbearbeitung
- Mitbewerber und Konkurrenten

##### *Attraktiver Service einer modernen Organisationsabteilung*

- Produkt- und Leistungsportfolio
- Fullservice für den internen Kunden oder Co-Produktion mit Gewinn für alle Beteiligten
- Organisationslogistik: zentrale o. dezentrale Leistungserbringung
- Interne Preisgestaltung

##### *Wie man gute Leistungen gut vermarktet*

- Imageförderung im eigenen Unternehmen
- Produkt- und Leistungswerbung für Organisationsarbeit
- Im Dialog mit den internen Kunden