



Marketing für Organisatoren Wie Sie Ihre guten Leistungen ins rechte Licht rücken.

Ihre Vorteile

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

Sprechen Sie uns an!



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



ibo Beratung und Training GmbH
Im Westpark 8
D-35435 Wettenberg

T: +49 641 982 10-300
F: +49 641 982 10-500
ibo@ibo.de | www.ibo.de

Marketing für Organisatoren

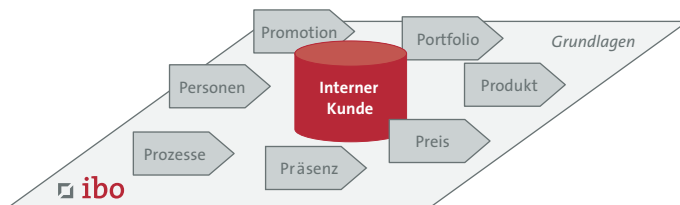
Wie Sie Ihre guten Leistungen ins rechte Licht rücken.

Sie werden erdrückt von operativen Tätigkeiten, für strategische Aufgaben bleibt kaum Zeit?

Ihre guten Leistungen werden von den Fachbereichen als selbstverständlich hingegenommen, Lob, Anerkennung oder gar Begeisterung bleiben aber aus?

Die Fachbereiche organisieren sich selbst, informieren die Organisationsabteilung aber oft erst im Nachhinein?

Ja? Dann ist es höchste Zeit, die guten Organisationsleistungen ins rechte Licht zu rücken und professionell intern zu vermarkten.



ibo-Modell zum Marketing für Organisatoren

Unser Beratungsangebot:

„Wie Sie Ihre guten Leistungen ins rechte Licht rücken!“

Sie erfahren durch unsere Beratung, wie Sie Ihre gute Arbeit ins rechte Licht 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 bauen ein überzeugendes Produktportfolio einer modernen Organisationsabteilung auf. Sie erfahren, mit welcher Kommunikationsstrategie gute Leistungen im eigenen Haus vermarktet werden, mit welchen Maßnahmen Sie auf das Image Ihrer Abteilung wirken und wie Sie erfolgreich für Ihre Organisationsleistungen werben. Sie werden Ihre internen Kunden begeistern und messbaren Nutzen für sie schaffen.

Sprechen Sie uns an!

Wir erstellen für Sie gerne ein individuelles Angebot.

Marketing für Organisatoren

Auszug aus dem Beratungsinhalt

Marketing für Organisatoren: Unentbehrlicher denn je!

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

Kenne Deinen Kunden!

- Unsere Kunden sind die Kollegen
- Erwartungen und Wünsche interner Kunden
- Interne Kundenprofile und Kundensegmente

Attraktiver Service einer modernen Organisationsabteilung

- Produkt- und Leistungsportfolio: Basis-, Leistungs- und Begeisterungsprodukte
- Interne Preisgestaltung und -differenzierung, Preissurrogate
- Fullservice für den internen Kunden oder Co-Produktion mit Gewinn für alle Beteiligten
- Organisationslogistik: zentrale, dezentrale, mobile oder virtuelle Leistungserbringung

Der interne Markt für Organisationsleistungen

- Interne Marktfelder, Marktniveaus
- Mitbewerber und Konkurrenten – nicht nur von draußen
- Marktbearbeitung
- Organisationsprozesse mit Vorbildfunktion

Wie man gute Leistungen gut vermarktet

- Imagepositionierung und -förderung im eigenen Unternehmen
- Produkt- und Leistungswerbung für Organisationsarbeit
- Präsenz: Auftreten und Verhalten der Organisatoren
- Im Dialog mit internen Kunden

Marketing für Organisatoren
gibt es auch als Training

22.06. bis 24.06.2009 in Bad Nauheim

Anmeldung unter www.ibo.de oder
telefonisch unter T. + 49 641 98210-314