

KMU-Marketing Workshop
**Maximieren Sie
Ihren Erfolg**
im Marketing & Verkauf



Halbtages-KMU-Workshop im Marketing & Verkauf

"Marketing Sprint für KMU" - Ein dynamischer Workshop erwartet Sie! Dieser Workshop ist eine spannende Möglichkeit, das Verständnis für Marketing- und Verkauf weiter zu schärfen und anzureichern. Wir bieten eine einzigartige Mischung aus angewandter Theorie, inspirierenden Fallstudien und verschiedenen Praxisbeispielen, die darauf abzielen, Ergebnisse im Marketing und Verkauf messbar zu steigern. Eine einmalige Gelegenheit sich selbst herauszufordern, um nach Marketingspitzenleistungen zu streben.

Die 3 Schlüsselfragen am KMU-Praxisworkshop Marketing Sprint:

- 1 Wie können KMU im Marketing & Verkauf (höhere) messbare Erfolge erzielen?
- 2 Welches Marketing und welcher Verkauf ist für eine KMU erfolgsentscheidend?
- 3 Wie organisiere ich als KMU Marketing & Verkauf ergebnisorientiert?

Was Teilnehmende aus dem KMU-Praxisworkshop Marketing Sprint mitnehmen:

1



Liefern höhere Ergebnisse im Marketing & Verkauf.

2



Mehr Handlungskompetenz & Praxiswissen.

3



Erlerntes ist direkt umsetzbar.

4



Mehr (Argumentations) Sicherheit.

5



Stärkere Umsetzungs-kompetenz.

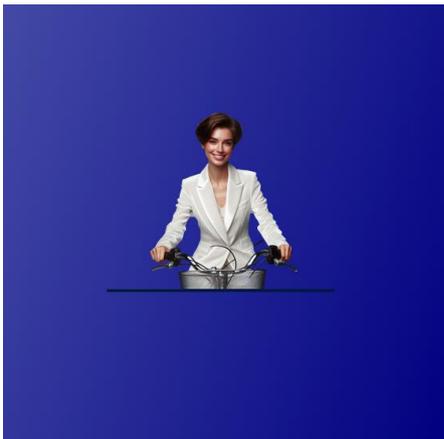
6



Wissen, wie im M&V erfolgreich sein.

Unser KMU-Workshop «Marketing Sprint» auf einen Blick:

1. 3 Themenblöcke KMU-Praxisworkshop



1. Messbare Erfolge anstreben:

Wir erarbeiten und diskutieren konkrete Ansätze und Möglichkeiten, wie KMU (höhere) messbare Erfolge im Marketing & Verkauf erzielen.

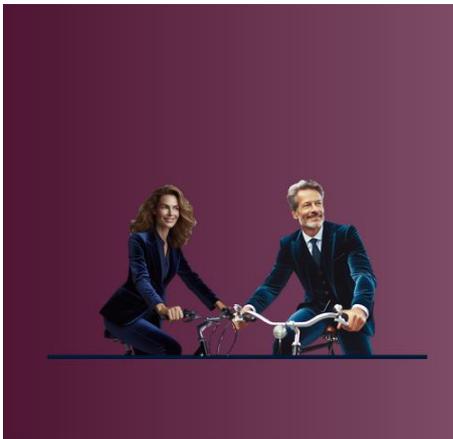
2. Marketing & Verkauf definieren:

Wir diskutieren das spezifische Vorgehen, wie Marketing und Verkauf wirkungsvoll für ein KMU ausgerichtet werden.

3. Marketing & Verkauf organisieren

Wir vergleichen Modelle, wie Marketing & Verkauf ergebnisorientiert organisiert und mit der richtigen "Marketingmannschaft" besetzt wird.

2. Für wen eignet sich der KMU-Praxisworkshop?



Ambitionierte und erfolgsorientierte

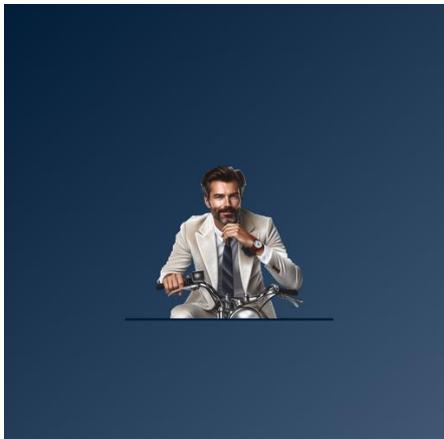
- Marketing- und Verkaufsleiter/innen
- Marketing- und/oder Verkaufsverantwortliche
- Teamleiter/innen
- Teams aus Marketing & Verkauf
- Projektleiter/innen im Marketing & Verkauf

aus dem KMU Umfeld

sowie

- Geschäftsführer/innen, CEOs, Chefs von Mikro- und Kleinst- und Kleinunternehmen
- Beruflich an Marketing & Verkauf Interessierte

3. Wie ist der konzeptionelle Aufbau gestaltet?

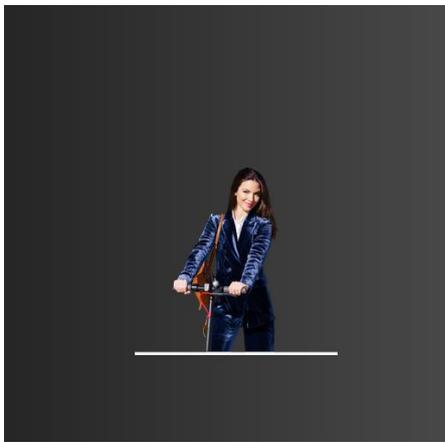


Die drei Schlüsselfragen werden

- 1.** anhand angewandter Theorie präsentiert
- 2.** auf der Grundlage von Fallstudien diskutiert
- 3.** mittels erprobter Konzepte/Checklisten vertieft

Zusätzlich werden Frage- und Aufgabenstellungen der Teilnehmenden im Workshop eingebaut, um das erarbeitete Marketingwissen gemeinsam für direkt umsetzbare Lösungen zu nutzen.

4. Wie sehen die Organisation und der Ablauf aus?



- Teilnehmerzahl: Maximal 10
- Teilnehmende: aus unterschiedlichen Branchen und Unternehmen
- Am Workshop: Abgabe von Arbeitsvorlagen, Templates, Checklisten
- Nach Workshop: Schriftliche Zusammenfassung
- Timeline: 08.30 bis 13.00 Uhr
- Ablauf: jede Schlüsselfrage: 15 Min. Theorie & Marketinggrundsätze, 20 Min. mit Fallbeispielen, 30 Min. Mini-Cases, 10 Min. Pause
- Kurskosten: Fr. 390.--/Teilnehmer/in
- Kursort: verschiedene, regional, lokal, bei Kunden, nach Absprache
- Kursleitung: Claudio Kaufmann, Karl Luca Büeler

Workshop: Ablauf und Arbeitsmethode

Der methodische Ablauf des Workshops für jede Schlüsselfrage:

15 Min.

Theorie & Marketinggrundsätze



20 Min.

Theorie umgesetzt auf Fallbeispiele

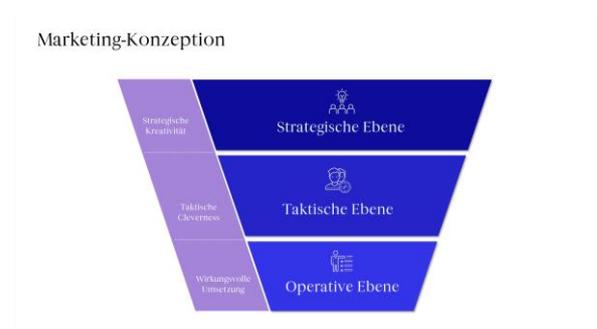
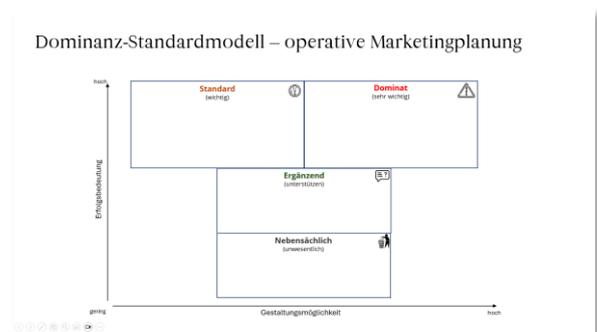
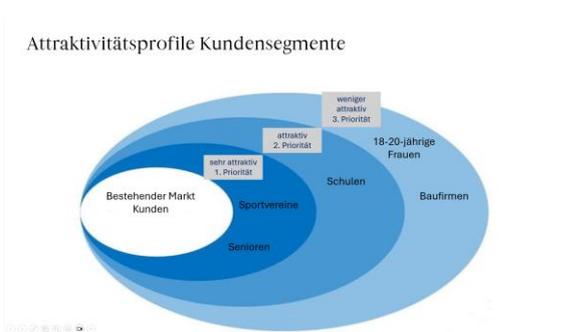
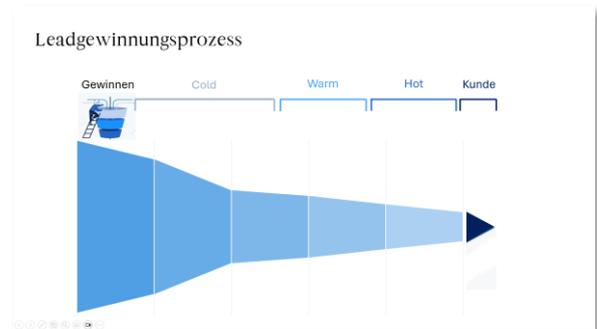
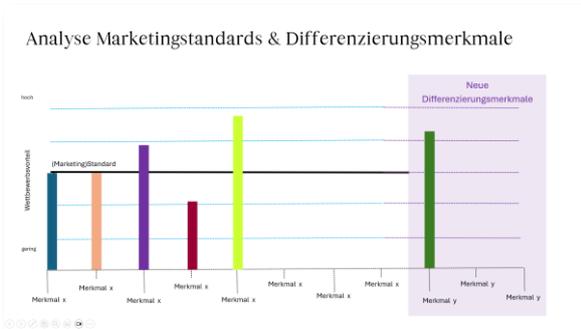
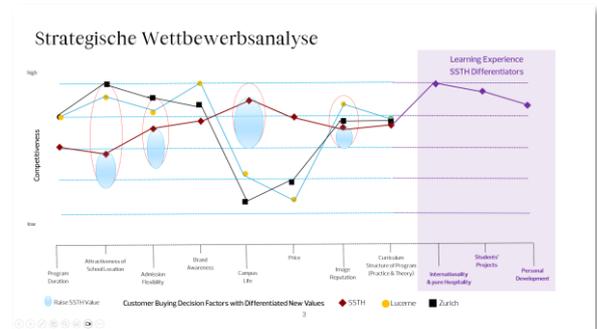


30 Min.

Elerntes anwenden auf Mini-Cases



Am Workshop werden Vorlagen, Checklisten, Arbeitsmittel abgegeben:



5. Wer durch den KMU-Marketing-Workshop führt



Claudio Kaufmann



Claudio Kaufmann bringt über 30 Jahre Erfahrung im Marketing & Sales mit P & L Verantwortung mit, davon viele Jahre auf Ebene Geschäftsleitung. Zudem war er Co-Founder des Startups RestaurantToday. Er verfügt über Abschlüsse als Betriebsökonom dipl. Oek., eidg. dipl. Marketingleiter und einem MBA in General Management. Ergänzend dazu kommen diverse Executive Programme mehrheitlich in den USA sowie ein Arbeitsaufenthalt als Marketingberater in New York. Seine Erfahrungen werden ergänzt durch 10 Jahre als Prüfungsexperte bei den eidg. Marketing- und Verkaufsleiter sowie Tätigkeiten als Dozent. Alle Detailinformationen auf [LinkedIn](#) oder via claudio@claudiokaufmann.com

Bereit für einen fordernden Praxisworkshop? Hier dreht sich alles darum, Marketing & Sales noch effizienter als kunden- und marktorientierte Unternehmensfunktion zu nutzen! Ziel ist, die Handlungskompetenz im strategischen, taktischen und operativen Marketing zu stärken und auszubauen. Als erfahrene Marketing- und Vertriebsprofis bringen wir umfangreiches Wissen aus verschiedenen Branchen, Märkten und Unternehmen mit, dies vom Markt Schweiz wie auch von internationalen Märkten.



Karl Luca Büeler



Karl Luca Büeler verfügt über vielschichtige Erfahrungen im Marketing & Sales, insbesondere bei Dienstleistungsunternehmen. Dazu gehören unter anderem über 15 Jahre in leitenden Positionen. Karl Luca verfügt über einen MAS in Marketing-Management der Universität Basel und einem EMBA in Dienstleistungsmanagement sowie diverse Weiterbildungen mit Vertiefung im Digital Marketing.

Im Weiteren ist Karl Luca Lehrgansleiter, Dozent an verschiedenen Schulen in der ganzen Schweiz sowie Fachbuchautor.

Alle Detailinformationen auf [LinkedIn](#).

Als langjährige Marketing-Dozenten und Prüfungsexperten haben wir zusätzlich die nötige Vielseitigkeit und Erfahrung, um viel Abwechslung und spannende Fallstudien zu präsentieren.

Anmeldung und Informationen

Claudio Kaufmann

E-Mail: claudio@claudiokaufmann.com

Phone: +41 76 277 29 41

claudiokaufmann.com

Alle Informationen zum KMU Workshop Marketing & Verkauf:

claudiokaufmann.com/kmumarketing/

Wir unterstützen CMOs, Marketers, Marketing- und
Verkaufsverantwortliche sowie KMU
auf ihrem Weg zu Spitzenleistungen im Marketing & Verkauf

Mehr zu unseren
Marketing & Sales Consulting Services:

claudiokaufmann.com