

Seminar Von der Idee zum Erfolg - Woher kommen meine ersten 10 Klienten?

Seminarleiter: Peter Hief, CMC. Dipl. Lebens- und Sozialberater

Beschreibung:

So einzigartig wie Ihr Fingerprint sind auch Ihre individuellen Fähigkeiten, Talente und Erfahrungen. In vielen alten Kulturen war das Wissen um die eigene Berufung die selbstverständliche Grundlage des Wirkens in der Welt. Aus der **Berufung** wurde im Lauf der Zeit der **Beruf**, der in den letzten Jahrzehnten immer mehr zum **Job** als reines Mittel der Existenzsicherung verarmte.

Viele Menschen wünschen sich, mit dem Umstieg in einen neuen Beruf endlich die eigene Berufung (wieder) zu entdecken und sich diese Berufung selbst zu ermöglichen. Sie werden dabei auch die Unterstützung der Gruppe nutzen können, um erstes Feedback anderer zu Ihrem neuen Geschäftsmodell zu erhalten.

Dieser Workshop wird für Sie von großem persönlichem Nutzen sein, unabhängig davon, ob Sie nach der Ausbildung gleich ins Unternehmertum gehen wollen oder Ihren neuen Beruf vorerst noch als Nebenberuf ausführen wollen. Wir definieren Idealkunden und untersuchen deren Bedürfnisse, Wünsche und eventuelle Themen. Daraus entwickeln wir unter Nutzung unseres individuellen Fingerprints ein spezifisches Ideal-Angebot und formulieren erste Marketingstrategien. Mit der so entstandenen Geschäftsidee erforschen wir den Markt und die Zukunftschancen. In diesem Moment, ohne an Preise und Kosten zu denken.

Am Ende können jede Teilnehmerin und jeder Teilnehmer seine erste Konkretisierung der eigenen Geschäftsidee als Zukunftskonzept mitnehmen, inklusive einer individuellen Roadmap für die weiteren Schritte.

Zielsetzung:

Die TeilnehmerInnen (TN) sollen nach Absolvierung der Seminarreihe folgende Fähigkeiten und Fertigkeiten erworben haben:

- ◆ Sie erkennen die Wichtigkeit, sich mit Grundlagen und Grundbegriffen des Marketings auseinanderzusetzen, einen Businessplan für das eigene Geschäftsmodell zu erstellen, eine oder mehrere Zielgruppen für das eigene Geschäftsmodell zu definieren und immer wieder Spaß an der eigenen Tätigkeit zu haben
- ◆ Sie sind in der Lage für sich selbst einen USP (Unique Selling Proposition=Alleinstellungsmerkmal) zu definieren und kliententauglich zu kommunizieren, ein eigenes, wirtschaftlich tragfähiges Netzwerk auf- und auszubauen
- ◆ Sie kennen Strategien, um die eigene Zielgruppe zu erreichen und die eigene Marktposition zu stärken
- ◆ Sie kennen Methoden, die helfen den Markt zu erforschen und damit Stellhebel für den eigenen wirtschaftlichen Erfolg zu finden, Akquisition als Chance zu sehen und das Thema Empfehlung professionell umzusetzen

TN-Zahl: min. 9/max. 15 Personen

Ort: ONLINE

Preis pro Person: EUR 295,00 zzgl. 0% USt

Zeitpunkt/Termine:

- ◆ 04.10.2024 (jeweils 17.00 – 20.00)
- ◆ 11.10.2024
- ◆ 18.10.2024
- ◆ 25.10.2024
- ◆ 08.11.2024

Anmeldung:

Per E-Mail unter peter@meinewegbegleiter.at

Inhalte:

- ◆ Grundbegriffe Marketing
- ◆ Erarbeitung des persönlichen USPs (Alleinstellungsmerkmal),
- ◆ Ressourcenarbeit, Erkennen der eigenen Stärken und Lernfelder
- ◆ Erkennen der eigenen Zielgruppe(n)
- ◆ Kennenlernen von Tools, die den Spaßfaktor dieser wesentlichen Arbeit erhöhen
- ◆ Marktforschung leicht gemacht – Praxisinputs aus dem Netz
- ◆ Das persönliche Netzwerk kennenlernen und bearbeiten
- ◆ Tipps und Tricks zur Akquisition von Neukunden

Methoden: Vortrag, Einzel-, PartnerInnen- und Kleingruppenarbeit, Präsentation.

Alle TN erhalten ein Skriptum.

Weiteres nach Vereinbarung

Wien, März 2023