



SEMINARE & VERANSTALTUNGEN

Gut zu wissen!

2014

MARKETING BOOTCAMP

In 20 Stunden zum Marketing-Erfolg!

■ **MARKETING BOOTCAMP – IN 20 STUNDEN ZUM MARKETING-ERFOLG!**

Schicken Sie sich oder Ihre Mitarbeiter doch einfach ins Bootcamp!

Ein Trainingslager für Marketing? Ja, genau.

In diesem Intensiv-Workshop, bestehend aus fünf Terminen, schaffen wir gemeinsam gewinnbringende Lösungen, die auf Ihre individuelle Situation zugeschnitten sind. Lösungen, die anziehen sind. Lösungen, die überzeugen. Lösungen von denen Ihr Unternehmen sofort profitiert. Und vor allem Lösungen, die Ihnen Bares in die Kasse spülen.

Allerdings fällt Erfolg zumeist nicht einfach so vom Himmel. Auch die begabtesten Talente und die besten Konzepte brauchen Arbeit und Feinschliff. In diesem **MARKETING BOOTCAMP** arbeiten wir mit so wenig Theorie wie nötig und so praxisorientiert wie möglich, damit Sie am Ende des Workshops Konkretes in den Händen halten, nämlich ein authentisch-individuelles Marketing-Fundament/Konzept, das Nachfrage generiert.

Gemeinsam erhöhen wir Ihre Marketing-Wirkung und lassen dabei auch Trend-Themen wie „Werteorientiertes Marketing“ einfließen.

- **Zielgruppe**

- ⇒ Existenzgründer und Unternehmer, die sich und Ihr eigenes Business gewinnbringend vermarkten wollen.
- ⇒ Marketing-Mitarbeiter und Marketing-Führungskräfte aus kleinen und mittelständischen Unternehmen, die Ihre Vorgesetzten für Ideen, Konzepte und Kampagnen begeistern oder sich mehr Marketing-Wissen aneignen wollen.

■ ZIEL

- **Ihr Nutzen / Ihre Ergebnisse: Aktiv Gestalten statt passiv aufgefordert zu werden!**
 - ⇒ Ein fachmännisch geprüftes, individuelles Vermarktungs-Konzept
 - ⇒ Ihren eigenen Marketingprojektplan
 - ⇒ Marketing- und Verkaufs-Strategien, die zu mehr Nachfrage und Umsatz führen
 - ⇒ Eine Media-Mix Analyse inkl. Social Media, Youtube etc.
 - ⇒ Exklusives 1:1 Coaching mit konkreten Handlungsempfehlungen vom Trainer
 - ⇒ Eine höhere Marketing-Wirkung
 - ⇒ Klarheit in Positionierung und Ausrichtung
 - ⇒ Betreuung bei der Umsetzung Ihrer Strategien, Konzepte und Ziele
 - ⇒ In kürzester Zeit positive Veränderungen und messbare Resultate
 - ⇒ Wissen von der Praxis für die Praxis

■ METHODEN

Multimedia-Präsentation, Diskussion von Inhalten, Konzepten und Strategien; Einzel- und Gruppenarbeit; Erfahrungsaustausch der Teilnehmer; Checklisten, Systemische Aufstellungs-Arbeit

■ TERMINE

		Umfang	Termine	Uhrzeit
MB 01.01	Das Marketing Konzept Teil 1	2x2 Std.	29.04.2014	17.00 – 21.00 Uhr
MB 01.02	Das Marketing Konzept Teil 2	2x2 Std.	06.05.2014	17.00 – 21.00 Uhr
MB 01.03	Effektive Marketing-Strategien	2x2 Std.	13.05.2014	17.00 – 21.00 Uhr
MB 01.04	Systemisches Gruppen Coaching: Marketing-Erfolgs-Aufstellung	1x3 Std.	20.05.2014	17.00 – 20.00 Uhr
	Projektphase (Ausarbeitung in Ihrer Firma) Dauer: ca. 21 Tage			
	Weiterentwicklung Ihres individuellen Marketing-Konzepts bzw. Ihrer Kampagne			
	Exklusives 1:1 Telefon- oder Skype-Coaching mit dem Trainer während der Projekt-Phase	2x30 Min.	individuell	nach Vereinbarung
MB 01.05	Feinschliff und Präsentation Ihrer (neuen) Vermarktung	2x2 Std.	10.06.2014	17.00 – 21.00 Uhr
	Leistungspaket gesamt	20 Std.		

■ INHALTE

- **MB 01.01 + 01.02: Das Marketing-Konzept Teil 1 und Teil 2**

- ⇒ - Die 5 P's als Fundament Ihrer Vermarktung
- ⇒ - Warum Werte ein echter Marketing-Turbo sind
- ⇒ - Emotionales und nutzenorientiertes Marketing
- ⇒ - Wow-Effekt: Erfolgs-Beispiele aus der Praxis

- **MB 01.03: Effektive Marketing-Strategien**

- ⇒ - Freisetzen Ihrer kreativen Kapazitäten und ungenutzten Ressourcen
- ⇒ - Individuelle Marketing-Strategien und Kampagnenplanung
- ⇒ - Elevator Pitch: in 30 Sekunden zum Geschäftsabschluss
- ⇒ - Erfolgreich Verkaufen: Was gute Verkäufer anders machen!

- **MB 01.04: Systemisches Gruppen-Coaching**

- ⇒ - Systemische Marketing-Erfolgs-Aufstellung für und mit der ganzen Gruppe
- ⇒ - Klären von inneren Blockaden / Widerständen
- ⇒ - Stärkung Ihres Marketing-Konzepts
- ⇒ - Generierung von neuen, kraftvollen Lösungen

- **Projektphase**

Während 21 Tagen arbeiten sie in Ihrem Unternehmen kontinuierlich an Ihrer Marketing-Kampagne bzw. Ihrem strategischen Marketing-Konzept inkl. Außenauftritt. Sei es nun für ein neues Geschäftsfeld, für eine Produkteinführung oder zur Erhöhung Ihrer Marketing-Wirkung generell. Gemeinsam legen wir Projektinhalte, Ziele und Ausrichtung vorab fest. Außerdem suchen Sie sich einen Sparings-Partner aus der Gruppe, mit dem Sie sich in Vorbereitung auf den fünften Workshop-Tag austauschen.

Während der Projekt-Phase haben Sie Anspruch auf 2 x 30 Minuten exklusives Skype- oder Telefon-Coaching mit Ihrem Marketing-Trainer Marcel Leeb.

- **MB 01.05: Feinschliff und Präsentation**

- ⇒ - Fragen und Antworten
- ⇒ - Kurzpräsentation Ihres Marketing-Projekts: max. 30 Min. pro Teilnehmer
- ⇒ - Diskussion und Bewertung durch die Gruppe: ca. 15 Minuten pro Teilnehmer
- ⇒ - Startschuss für Ihre neue Vermarktung

■ IHR TRAINER

• **Marcel Leeb**

erhöht die Marketing-Wirkung von Existenzgründern, sowie kleinen und mittelst. Unternehmen durch Klarheit, Positionierung und Ausrichtung. Der selbständige Coach, Trainer und Redner gilt als unkonventionell, feinfühlig und direkt. Sein Fokus liegt auf werthaltigem Marketing und



wertesetzendem Verkauf. Bis 2013 zeichnete Herr Leeb als Vertriebs- und Marketingdirektor des TV-Senders MGM Channel (Metro-Goldwyn-Mayer Studios) verantwortlich. Er ist Autor des Buches „Marketing-Erfolg trotz kleinem Budget? So funktioniert's!“, Lehrbeauftragter an der „HFU: Hochschule Furtwangen University“ und Mitbegründer des Netzwerkes für werteorientiertes Wirtschaften „Kompetenz die Bewegt“. Weitere Informationen finden Sie direkt unter www.marcel-leeb.de

■ ALLGEMEINE SEMINARINFORMATIONEN

Im Vordergrund steht ein unmittelbarer Praxisbezug.

Gesamtpreis für das Seminar:

Statt € 660,00 NUR € 520 zzgl. der gültigen Mehrwertsteuer

Veranstaltungshinweise:

Anzahl Teilnehmer: mindestens 4 TN – maximal 6 TN pro Veranstaltungstermin

■ VERANSTALTUNGSHINWEISE UND ANMELDESCHLUSS

Anzahl Teilnehmer: Die Anzahl der Plätze ist begrenzt, durch die Reihenfolge der Zahlungseingänge werden die Teilnehmer festgelegt.

Teilnehmer die nicht berücksichtigt werden können, werden umgehend informiert – die Zahlung wird selbstverständlich unverzüglich zurück überwiesen.

Erst nach Zahlungseingang ist die Anmeldung verbindlich erfolgt und der Teilnehmerplatz damit reserviert (vgl. auch AGB).

Die verbindliche Anmeldung (Seminarvertrag) muss bis spätestens 14 Tage vor dem Veranstaltungsdatum bei dem Veranstalter eingegangen sein. Nach Ablauf der Anmeldefrist können Sie per Email eine Anfrage schicken; sofern noch TN-Plätze frei sind erhalten Sie per Email eine Zusage.

■ FÖRDERMAßNAHMEN

Es besteht die Möglichkeit, dass die Teilnahme an unseren Workshops und Fachseminaren durch die Bildungsprämie finanziell gefördert wird; Informationen erhalten Sie unter:

Bildungsberatung der Landeshauptstadt München

Schwanthalerstraße 40/ 1. Stock - 80336 München,
<http://www.muenchen.de/bildungsberatung>

Bei Erreichen der Mindestteilnehmerzahl (4 TN) kann der Workshop aus Mitteln des Europäischen Sozialfond (ESF) gefördert werden.

■ VERANSTALTER

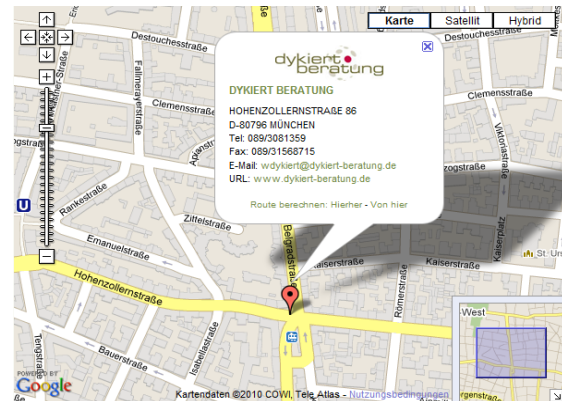
Der Workshop wird von Marcel Leeb Marketing- und Vertriebslösungen in Zusammenarbeit mit der dykiert beratung und Fördermittelberatung Taphorn durchgeführt. Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme und ein persönliches Gespräch:

Fördermittelberatung Taphorn	
Gabriele Taphorn	
Dietersheimer Str. 52	
85716 Unterschleißheim	
Tel. +49 (89) 638 59 611	
Fax +49 (89) 638 51 851	
taphorn@foerdermittel-guide.de	
dykiert beratung	Marcel Leeb Marketing- und Vertriebslösungen
Wolfgang Dykiert	Marcel Leeb
Hohenzollernstraße 86	Daiserstraße 12
80796 München	81371 München
Tel. +49 (89) 308 13 59	Tel. +49 (89) 12 76 85 22
Fax +49 (89) 315 68 715	M +49 (162) 26 00 319
wdykiert@dykiert-beratung.de	ml@marcel-leeb.de

■ VERANSTALTUNGSORT

Die Seminare finden zentral in München bzw. in den Räumen der dykiert beratung, Hohenzollernstraße 86, 80796 München statt.

Öffentliche Verkehrsanbindung (MVV): Mit der U2 bis Hohenzollernplatz – danach 3 Minuten zu Fuß oder mit der Trambahn Linie 12 oder Linie 27 bis Kurfürstenplatz. Gebührenpflichtige Parkplätze sind eingeschränkt verfügbar.



■ SEMINARVERTRAG

Zwischen der **Fördermittelberatung Taphorn** und

.....
(Name, Vorname, berufliche Tätigkeit/Unternehmen)

.....
(Strasse u. Hausnummer, PLZ, Wohnort)

.....
(Telefon tagsüber)

.....
(Telefon abends)

.....
(Mobiltelefon)

.....
(Emailadresse)

.....
(Geburtsdatum)

im Weiteren TeilnehmerIn genannt, wird folgender Vertrag geschlossen:

Der/die TeilnehmerIn nimmt an den nachfolgend genannten Seminaren teil (bitte komplett ausfüllen):

.....
.....
.....

.....
(Buchungscodes)

.....
(Seminartitel)

.....
Veranstaltungstermin(e)

.....
(Kosten)

Die genannten Seminarpreise verstehen sich zzgl. der gültigen Mehrwertsteuer. Ggf. anfallende Kosten für Kost und Logis sind nicht enthalten.

Durch meine Unterschrift melde ich mich verbindlich zu den oben genannten Seminaren an und erkläre, dass ich die Allgemeinen Geschäftsbedingungen akzeptiere.

Die vereinbarten Gesamtkosten überweise ich nach Rechnungserhalt auf folgendes Konto:

⇒ Gabriele Taphorn Fördermittel-Guide

Oberbank Bayern AG, BLZ 701 207 00, Kontonummer 1541112007

IBAN DE33 701207001541112007, BIC-/SWIFT-Code:OBKLDDEM

Datum:

Unterschrift:

Eine Anmeldung in schriftlicher und / oder mündlicher Form ist in jedem Falle für den Teilnehmer verbindlich, die ausgefüllten Anmeldeunterlagen müssen vom Teilnehmer unaufgefordert nachgereicht werden.

Die Anmeldung muss spätestens 14 Tage vor dem Veranstaltungstermin beim Veranstalter eingegangen sein.

Erst mit Zahlungseingang wird der Teilnehmerplatz von Veranstalterseite verbindlich reserviert.

■ ALLGEMEINE GESCHÄFTSBEDINGUNGEN DER DYKIERT BERATUNG

- (1) **HAFTUNG:** Die Fördermittelberatung Taphorn übernimmt für Personen- oder Sachschäden keinerlei Haftung, insbesondere werden Regressansprüche aufgrund selbstverschuldeter Unfälle oder Schäden ausgeschlossen. Verlorene gegangene Gegenstände können nicht ersetzt werden.
- (2) **VERSICHERUNG:** Die Fördermittelberatung Taphorn schließt generell keinerlei Versicherungsleistungen ein.
- (3) **ABSAGE UND RÜCKTRITTS- / STORNIERUNGSBEDINGUNGEN:** Die Fördermittelberatung Taphorn behält sich das Recht vor, aus zwingenden Gründen (z.B. „höhere Gewalt“, gefährdete Sicherheit o.ä.) die Veranstaltungen abzusagen. Sofern eine Veranstaltung abgesagt werden muss, bemüht sich die Fördermittelberatung Taphorn um einen geeigneten Ausweich-, Ersatztermin. Im Falle dass kein Ersatztermin gefunden werden kann, werden die Seminargebühren zu 100% zurückerstattet. Ansprüche auf vergebliche Fahrkosten werden jedoch abgelehnt.

Die Fördermittelberatung Taphorn kann vom Vertrag mit einem einzelnen Teilnehmer ohne Anspruch auf Rückzahlung der Teilnahmegebühren zurück treten, insbesondere dann, wenn sich der Teilnehmer vertragswidrig verhält oder wenn durch das Verhalten des Teilnehmers eine Gefährdung für die ordnungsgemäße Durchführung der Veranstaltung oder für andere Seminarteilnehmer ausgeht.

Jeder Teilnehmer hat das Recht seine Teilnahme an einem Seminar / einer Aus- oder Fortbildung (Veranstaltung genannt) zu stornieren. Bei einer Stornierung der Anmeldung durch den Teilnehmer fallen folgende Stornogebühren an:

- bis 21 Tage vor Beginn der Veranstaltung:30 % der Teilnahmegebühr
- ab dem 20. Tag vor Beginn der Veranstaltung:100 % der Teilnahmegebühr

Sofern ein vom Teilnehmer benannte Ersatzteilnehmer rechtsverbindlich an der Veranstaltung teil- und die Zahlungsverpflichtung übernimmt, entfallen die Stornierungsggebühren.

Die Absage von Supervisions- oder Einzelberatungsterminen muss mindestens 48 Stunden vorher erfolgen. Bitte nutzen Sie dazu unsere Festnetznummer +49 (89) 308 13 59 und hinterlassen Sie auf jeden Fall Ihre Nachricht auf dem Anrufbeantworter. Termine, die nicht rechtzeitig abgesagt werden, müssen vollständig bezahlt werden.

- (4) **TEILNAHMEGEBÜHR:** Die Teilnahmegebühr entnehmen Sie bitte dem aktuellen Anmeldeformular bzw. der Seminarbeschreibung.
- (5) **ANMELDUNG:** Die Anzahl der Plätze ist begrenzt, durch die Reihenfolge der Zahlungseingänge werden die Teilnehmer festgelegt. Teilnehmer die nicht berücksichtigt werden können, werden umgehend informiert – die Zahlung wird selbstverständlich umgehend zurück überwiesen. Erst nach Zahlungseingang ist die Anmeldung verbindlich erfolgt und der Teilnehmerplatz damit reserviert. Bei Zahlungsverzug entfällt die Teilnahmeberechtigung, nicht jedoch die Zahlungsverpflichtung. Ab dem Moment des Verzugs kommen die banküblichen Verzugszinsen zur Anrechnung. Der unterzeichnete Seminarvertrag muss spätestens 14 Tage vor dem Veranstaltungsdatum beim Veranstalter eingegangen sein.
- (6) **AN- UND ABREISE:** Die An- und Abreise erfolgt für die Teilnehmer auf eigene Gefahr / eigenes Risiko.
- (7) **UNTERBRINGUNG UND VERPFLEGUNG:** Für mehrtägige Seminare und Workshops werden Unterbringungsempfehlungen ausgesprochen, eine Verfügbarkeit von Räumen kann jedoch nicht zugesichert werden. Die Teilnehmer tragen die Verantwortung und die Kosten für Unterbringung und Verpflegung.
- (8) **VERHALTENSREGELN:** Der Hausordnung der gastgebenden Einrichtung und den Anweisungen der Fördermittelberatung Taphorn bzw. von ihr beauftragten Referenten und/oder Seminarleitern ist Folge zu leisten.
- (9) **GENEHMIGUNG DER BILDVERÖFFENTLICHUNG:** Sie erklären sich einverstanden, dass Teil- und/oder Ganzbildaufnahmen, die während der Teilnahme an einer Veranstaltung gemacht werden, zur Veröffentlichung in sämtlichen Medien (Print, TV, Internet) verwendet werden dürfen.
- (10) **VERSCHWIEGENHEITSVERPFLICHTUNG:** Der Teilnehmer verpflichtet sich sämtliche, im Rahmen des Workshops zur Kenntnis erhaltenen personenbezogenen Daten und Geschäftskonzepte anderer Teilnehmer vertraulich zu behandeln.
- (11) **VERJÄHRUNG DER ANSPRÜCHE:** Ansprüche verjähren nach den gesetzlichen Bestimmungen.
- (12) **UNWIRKSAMKEIT EINZELNER BESTIMMUNGEN:** Die Unwirksamkeit einzelner Bestimmungen hat nicht die Unwirksamkeit des gesamten Vertrages zur Folge.
- (13) **GERICHTSSTAND:** Gerichtsstand ist München.

»Lernen ist wie Rudern gegen den Strom. Sobald man aufhört, treibt man zurück.«

(Benjamin Britten)

www.dykiert-beratung.de

dykiert beratung

Hohenzollernstraße 86

80796 München

Wolfgang Dykiert

Tel. +49 (89) 308 13 59

wdykiert@dykiert-beratung.de