

SEMINARLEITUNG STEFAN MÄRKI



Stefan Märki ist Social Media und Netzwerk Experte. Mit seinem Unternehmen Märki Marketing hat er seine Marke MÄRKITING kreiert und auf den Markt gebracht. Mit MÄRKITING lebt er als introvertierter Typ vor, wie erfolgreich die Unternehmer werden können innerhalb von kurzer Zeit. Seine Erfolgsstory wurde vom deutschen Verlag «Basic Erfolgsmanagement» im Buch «13 verblüffende Wege zum Erfolg» veröffentlicht. Authentisch, professionell und mit Herz sind seine Werte.

Zielgruppe

KMU-Inhaber, Vertriebsleiter, Mitarbeitende aus Vertrieb und Kundendienst, selbständige Unternehmer

Teilnahmegebühren

CHF 590.- (exkl. MWST), inkl. Mittagessen, Getränke, Pausenverpflegung, Seminarunterlagen und Zertifikat.

Melde dich jetzt gleich an.
Für deinen optimalen Lernerfolg ist die Teilnehmerzahl beschränkt.

Positioniere dich mit klaren Botschaften!

On- und offline Netzwerken

Egal ob du online am Netzwerken bist oder ob du physisch an Netzwerkanlässen teilnimmst; du willst dadurch neue, wertvolle Kontakte generieren, als Mensch und Unternehmer interessiert wahrgenommen werden und eine gezielte Nutzen-Strategie verfolgen. Mit klaren, verständlichen Botschaften, welche Kompetenz und Seriosität vermitteln, wirkst du glaubhaft und wirst dich als Experte/Expertin positionieren können. Wenn du es zudem verstehst, diese Expertenwahrnehmung sowohl in die Sozialen Medien, beispielsweise auf LinkedIn oder Facebook, wie auch in physische Auftritte zu übertragen, werden diese Synergien automatisch zu Verkaufsabschlüssen führen.

Inhalt des Seminars

Lerne, worauf du achten musst, um mit deinen Wunschkunden ins Geschäft zu kommen. Wir analysieren in einem theoretischen Teil psychologische Fakten, die dich darin unterstützen, von deinen Zielgruppen positiv wahrgenommen zu werden. Wir schaffen einen direkten, praktischen Bezug zu deinem eigenen Geschäft. Du lernst eine Motivation aufzubauen, um rasch ins TUN zu kommen und so deine Passion für dein Geschäft in der Öffentlichkeit zum Ausdruck zu bringen. Mit dem erlernten Wissen wirst du anhand einfacher Typologien deine Wunschkunden identifizieren, verstehen und ansprechen können. Ziel ist, dass sich dein Feuer in Interesse und Begeisterung bei deinen bestehenden und potentiellen Kunden wandelt oder festkrallt. Zu guter Letzt schauen wir deinen Elevator Pitch an und zeigen wirksame Möglichkeiten für die Öffentlichkeitsarbeit auf.

Nutzen und Resultate

- Du erkennst, wie du off- und online positiv sicht- und wahrnehmbarer wirst.
- Du erarbeitest dir einen Expertenstatus und setzt diesen bewusst und strategisch ein.
- Du kennst deine Wunschkunden nach der Typologie und weisst, wie sie auf dich aufmerksam werden und wie du sie begeistern kannst.
- Du lernst zielgerichtete Social Media Posts zu schreiben.
- Du erhältst Tipps und erlernst Tricks, wie sich dein Netzwerk organisch vergrössern wird und wie du dich richtig vermarkten kannst.