

Themenumfeld:

**Trendforschung, Kommunikationstrends, Werbetrends, Vertriebstrends,
Unternehmenskommunikation, Kundenkommunikation, Werbekommunikation, Verkaufskommunikation**

Tagesseminar

Die alte Kommunikation ist tot, es lebe die neue Kommunikation!

Die Top-Trends der Unternehmens-, Kunden-, Werbe- und Verkaufskommunikation Innovative Ansätze und Instrumente zur Gewinnung und Bindung moderner Kunden

*Wie Unternehmen auch in Zeiten der Medien-Vielfalt und der Digitalisierung noch
Aufmerksamkeit, Relevanz, Sympathie und Geschäft generieren können*

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte aus Marketing, Kommunikation, Kundendienst, PR, Werbung und Vertrieb/Verkauf in kleinen, mittleren und großen Betrieben, sowie Unternehmer/innen, Selbständige und Freiberufler aus allen Branchen, die sich für zukunftsfähiges Marketing interessieren und wissen, dass sich das Verhalten der Kunden in den letzten Jahren so verändert hat, dass man mit traditionellen Kommunikations- und Werbemethoden nicht mehr weiterkommt.

Veranstaltungsdauer / Ablauf

- 1 Tag
- 09:00 Uhr - 17:00 Uhr
- inklusive 1 Mittagspause (ca. 45 Minuten)
- inklusive 2 Kaffeepausen am Vor- und Nachmittag (jeweils ca. 20 Minuten)

Ziele / Nutzen

Der Kunde ist sauer: Zu viel allgemeine Informationen ohne Bezug zu den eigenen Wünschen, zu viel störende Werbung, unerwünschtes „Füllmaterial“ im Briefkasten oder auf dem eMail-Server. Und wenn er sich dann endlich einmal beim Unternehmen melden will: keiner erreichbar, Warteschleife, niemand zuständig oder ein Roboter am Telefon. Beim modernen Kunden kann man nur noch mit innovativen Produkt- und Service-Ideen und mit wirklich neuen und kreativen Kommunikationsansätzen punkten.

- **Sie erfahren, wie sehr sich ihre Kund/innen in den letzten Jahren gewandelt haben und welche Ansätze und Marketinginstrumente es gibt, um trendgerecht darauf zu reagieren.**
- **Die Veranstaltung zeigt Ihnen deutlich die Notwendigkeit für neue belebende Kommunikationsansätze auf, die heute und morgen zum Erfolg führen.**
- **Das Seminar verhilft Ihnen zu Dialogen und Offerten, die nicht nerven und stören, sondern die Ihren Kunden Spaß machen und sie unterhalten.**
- **Zudem lernen die Teilnehmer/innen die neuen Spielregeln der Kommunikation kennen und erfahren, mit welchen erfolgversprechenden Methoden und Instrumenten man heute am besten kommuniziert.**

Erfüllen Sie den Wunsch Ihrer Kunden nach Erlebnis, Abenteuer und Abwechslung. Wecken Sie die Neugier und den Spieltrieb der Leute. Und überraschen Sie Ihre Kunden bei jeder sich bietenden Gelegenheit anstatt sie ständig zu langweilen. Genau hier setzt die Seminar-Veranstaltung „Top-Trends“ an: Die Teilnehmer/innen erhalten einen Überblick über die wichtigsten Entwicklungen in der Unternehmens-, Kunden-, Marketing-, Werbe- und Verkaufskommunikation – und v.a. ganz viele Anregungen diese im eigenen Unternehmen anzuwenden.

- **Sie erhalten einen Überblick zu den wichtigsten Anlässen, Ihr Marketing, Ihre Kundenkommunikation und Ihre Werbung zu überdenken.**
- **Sie verstehen, warum analog-digital kommunizierende Unternehmen immer erfolgreicher werden.**
- **Sie identifizieren die größten „Baustellen“ in Ihrem Unternehmen für dringend notwendige Veränderungen in der Kontaktaufnahme und im Dialog mit Ihren Kunden.**
- **Sie nehmen Praxis-Tipps mit, wie Sie auch in Zukunft von Ihren Kunden wahrgenommen und verstanden werden.**

Mehrwert für die Teilnehmer/innen

Alle Teilnehmer/innen erhalten zusätzlich zu einem **PDF-Dokument mit den Präsentationsfolien** des Referenten und zum **Teilnahme-Zertifikat** ein umfangreiches „Trend-Paper“ von mehr als 25 Seiten Volltext, in dem der Leser / die Leserin alle wesentlichen Trends und Entwicklungen in der analogen und digitalen Marken- und Kundenkommunikation noch einmal Revue passieren lassen kann. In diesem „Trend-Paper“ wird u.a. auch ausführlich auf die mobile Kommunikation und den Online-Dialog, auf das gewandelte Lese- und Aufnahmeverhalten und auch auf die damit verbundenen **Entwicklungen im Grafik- und Webdesign** Bezug genommen.

Unser Kooperationspartner **Content Marketing Forum CMF**, Europas größter Branchen-Verband, stellt darüber hinaus interessante Themen-Publikationen, **Print-Booklets oder eBooks** zur Verfügung!

Programm

Die Kunden von heute sind anspruchsvoll, egoistisch, eigensinnig und launisch. Sie lesen Werbebriefe und eMails nicht mehr, bestellen Newsletter ab, werfen Prospekte weg, übersehen Anzeigen und gehen an den Plakatwänden einfach vorbei. Die Kunden von heute entscheiden nur noch nach Lust, Laune und Gefühl. Zufriedensein reicht ihnen auch nicht mehr. Moderne Kunden wollen jeden Tag von neuem begeistert und überrascht werden. Wie kann man da heute noch werben, verkaufen und Geld verdienen?

In den vergangenen Jahren wurden so viele neue Ideen fürs Marketing geboren, dass sicher auch Sie den Überblick verloren haben und nicht mehr so genau wissen, welche modernen Konzepte in der tagtäglichen Kommunikation mit dem Kunden, in der Werbung und im Verkauf eine wichtige Rolle spielen. Hand aufs Herz - kennen Sie den Unterschied zwischen „Content Marketing“ und „Storytelling“, zwischen „Customer Relationship Management“ und „Customer Experience Management“, zwischen „Käuferzielgruppe“ und „Buyer Persona“ oder zwischen „multimedial“ und „crossmedial“?

In diesem spannenden und abwechslungsreichen Seminar stellen wir Ihnen die für Sie wirklich wichtigen Kommunikationstrends im Überblick vor und erklären, wie man diese mit geeigneten Methoden und praxiserprobten Instrumenten am erfolversprechendsten im Unternehmen umsetzt.

Auszug aus dem Inhalt

- Neue Kunden (Digital Natives / Young Global Communicators / Generation X, Y, Z)
- Digitalisierung der Kommunikation (Stirbt Klassik? Stirbt Print?)
- Neue Kommunikationskanäle und neue Medien (Smartphones, Phablets und Tablets, Websites / Microsites, Apps und Social Media)
- Omnimediale, multimediale und crossmediale Kommunikation
- Einblicke in die geheimnisvolle Welt des modernen Rezeptionsverhaltens der Kunden
- Neue Prozesse in der Verarbeitung von Informationen im menschlichen Gehirn
- Multitasking und die Folgen
- Schwindende Erinnerungsleistung und die damit verbundenen Herausforderungen
- Neue Aufgaben für die Kommunikation der Unternehmen (z.B. Orientierung für den Kunden, Markenwerte-Transport, Content-Vertrieb, Storytelling, ...)
- Neue Voraussetzungen, neue Elemente und neue Prozesse in der Kommunikation
- Die bedingungslose Kundenfokussierung der Kommunikation: „outside-in“ statt „inside-out“
- Die umfassende Emotionalisierung der Kommunikation
- Multisensitive Ansprache im Trend: Die Kraft des Bildes und die Explosion der Bewegtbilder (Videos)
- Die Evolution der Kommunikation: Das ständig wachsende Angebot hochwertiger Inhalte und journalistisch aufbereiteter Geschichten

Methodik-Didaktik

In einem unkomplizierten, mit Humor gewürzten und dialog-orientierten Vortrag vermitteln der erfahrene Kommunikationsprofi und Trendforscher Alexander Schell und sein Team den Teilnehmern/-innen nicht nur das notwendige Grundlagenwissen, sondern auch wertvolles Praxis-Knowhow aus einem Füllhorn von Erfahrungen in kleinen und großen Unternehmen in den unterschiedlichsten Branchen, für die das eifk Marketing-Top-Trends erforscht und umgesetzt hat.

Ihr Trainer ist Erwachsenenbildungsprofi und präsentiert die verständlich aufbereiteten Lerninhalte interessant, kurzweilig und unterhaltsam. Anhand einer Vielzahl an Beispielen aus der Praxis wird dem Auditorium aufgezeigt, welche innovativen Ansätze und Strömungen es in der Kunden-Kommunikation zur Zeit gibt und jedem/-r Zuhörer/-in bewiesen, dass er/sie notwendige Veränderungen in der Kommunikation des eigenen Unternehmens jeder Zeit durchführen kann.

- **Interaktiver und multimedial unterstützter Vortrag / Präsentation – orientiert an den im Seminar vertretenen Branchen und an der Teilnehmer/innen-Ausgangssituation**
- **viele anschauliche Praxis-Beispiele aus der eifk-Trendforschungsarbeit**
- **Best Practice-Beispiele / Worst Practice-Beispiele**
- **„anfassbares“ Anschauungsmaterial, Hörspiel-Sequenzen, Video-Einspieler**
- **Diskussion, Erfahrungsaustausch und Beantwortung von Teilnehmerfragen**