Strategie I: Marketing & Vertrieb

1. Zusammenführung von Netzwerken
2. Neue Kundensegmente erschließen
3. Veranstaltungsmanagement [intern & extern]
4. Individuelle Seminare, Fortbildungen, Workshops [intern & extern]
5. Strategische Unternehmenskommunikation [intern & extern]
6. Individuelle Public Relation Strategien
7. Cognitive Science
   - Was denken Ihre Kunden?
   - Warum handeln Ihre Kunden so –
   - Wie sie handeln?
   - Wie nehmen Ihre Kunden Sie wahr?
8. Kundenbezogene Maßnahmen
9. Kundenbindungsinstrumente
10. modulares© – der geplante Erfolg für SIE:10.
    - Modul 1: Status Quo
    - Modul 2: Benchmark
    - Modul 3: Strukturen
    - Modul 4: Benchbreak anstatt Benchmark
    - Modul 5: Human Capital
    - Modul 6: Praxisberater
11. Strategische Kundensegmentierung [ABC-Analyse]
12. Umsätze langfristig stabilisieren
13. Umsätze steigern
14. Umsätze planen
15. Kundendialog definieren & intensivieren
16. Neukunden akquirieren
17. Economies of Scope