



### 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<sup>®</sup> – 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