



## **Alleinstellungsmerkmale - na klar, haben wir. Oder ?**

So erschaffen Sie einen herausragenden Kundennutzen.

Geschäftsleitung und Management sind sich einig: na klar haben wir Alleinstellungsmerkmale, sonst würden wir ja nichts verkaufen und nicht in dieser Marktposition sein. Auf die Bitte diesen besonderen Kundennutzen einmal klar zu benennen gibt es aber oftmals keine klaren Antworten mehr. Selbst erfolgreiche Unternehmen beschäftigen sich oftmals nur ungenügend mit Ihrer Alleinstellung und mit der Frage, was der Kunde aktuell und zukünftig wirklich erwartet. All jene Unternehmer, die sich nach Gründung, Restrukturierung oder einfach nur in der Ambition auf Marktführerschaft und Wachstum am Markt und im Wettbewerb gezielt durchsetzen wollen gilt aber: sie müssen dem Markt und den Kunden klar erläutern, wodurch das eigene Angebot signifikant besser und nützlicher ist als jenes der Wettbewerber.

Das Seminar/der Workshop beleuchtet das Konzept ‚Alleinstellung‘ aus verschiedenen Blickwinkeln und ermöglicht den Teilnehmern eine intensive Beschäftigung mit den Aspekten Unternehmensidentität, Kernkompetenz, Unverwechselbarkeit und Kundenerwartung. Final erkennen die Teilnehmer was Alleinstellung bedeutet und wie sie wertvollen Kundennutzen generiert.

Unternehmensidentität und Identitätskern / Unternehmenspersönlichkeit / Kernkompetenzen erkennen / Vision und Strategie / Definition und Merkmale der Alleinstellung / Kategorien der Alleinstellung / Unverwechselbarkeit / Abgrenzung zum Wettbewerb / Wahrnehmung und Wertschätzung des Kunden / Alleinstellungsmerkmale strategisch ableiten / Kommunikation und Werbebotschaft ausrichten / Alleinstellung als Element der Unternehmenskultur /

Geschäftsleitung, Führungskräfte mehrerer Ebenen, Marketing & Vertrieb, 6 - 15 Teilnehmer

Seminar oder Workshop, 1 - 3 Tage, Lesematerial zur Theorie, illustrierte Beispiele und Übungen