



KNAUER TRAINING

VERKAUFSTRAINING/CONSULTING

*„Lernen Sie was Ihr  
Kunde denkt“*

KNAUER TRAINING  
VORTRAG/TRAINING/CONSULTING

✉ Mag. (FH) Ulrike Knauer  
Grabenweg 68  
6020 Innsbruck

☎ +43/ (0)512 27 92 69

☎ +43 (0)660 1412394

✉ trainer@ulrikeknauer.com

🌐 www.ulrikeknauer.com



Ulrike Knauer – alle Rechte vorbehalten



KNAUER TRAINING

VERKAUFSTRAINING/CONSULTING

*„Lernen Sie was Ihr  
Kunde denkt“*




Verkauf - Verhandlung - Kundenumgang

In schlechten Wirtschaftszeiten  
geht es nur den Besten gut.

## „Positionierung – Raus aus der Preis- und Austauschfalle“

Ziel- und Abschlussorientiert

Gewinner  
arbeiten mit Gewinnern



## „Positionierung – Raus aus der Preis- und Austauschfalle“

Ziel- und Abschlussorientiert

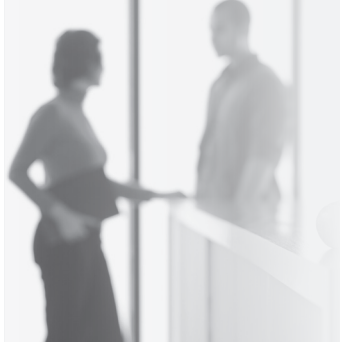
Gewinner arbeiten mit Gewinnern

### Raus aus der Preis- und Austauschfalle Jede Marke braucht eine klare definierte Zielgruppe und Positionierung

**Wechseln Sie die Strategie:  
Positionierung statt Verteilungskampf.**

Durch Positionierung finden und besetzen Sie Marktlücken, in denen Ihr Unternehmen, Ihre Dienstleistung oder Ihr Produkt als einzigartig wahrgenommen wird, sich entfalten und wachsen kann.

Seit mehreren Jahren sind viele Unternehmen konfrontiert mit stagnierenden Märkten, zunehmend vergleichbaren Leistungen und sinkender Kommunikationseffizienz. Wachsende Kaufzurückhaltung von Seiten der Konsumenten und steigende Preissensibilität führen außerdem zu einer veränderten Kaufkultur. Das verlangsamte Wirtschaftswachstum in nahezu allen Branchen zwingt Unternehmen, ihre verfügbaren Ressourcen effektiver und effizienter einzusetzen, um den langfristigen Erfolg am Markt zu sichern. Es wird immer deutlicher, dass der Erfolg von Werbeinvestitionen in traditionellen Massenmedien, wie TV, Radio und Printmedien, stetig sinkt.



Um dennoch zum Konsumenten durchzudringen, werden die Werbeaufwendungen daher häufig überproportional gesteigert. In dieser Spirale öffnet sich aber auch die Schere zwischen Aufwendungen und erzielter Wirkung immer weiter. Effektivität und Effizienz werden dadurch zum zentralen Problem der Kommunikationsstrategie. Die sinkende Effektivität hat in den letzten Jahren zu einer Verschiebung der Medieninstrumente und der Suche nach neuen Strategien geführt.

### Positionierung – Finden Sie Ihre Einzigartigkeit!

**Inhalte:**

- 🌀 Wie finde ich meine einzigartige Position?
- 🌀 Wie baue ich ein innovatives Produktsystem auf?
- 🌀 Wie kommuniziere ich es nach außen?
- 🌀 Wie setze ich Marketingmittel wie Folder, Website etc. effektiv ein?
- 🌀 Was kann ich selbst erledigen, wann greife ich auf externe Dienstleister zurück?
- 🌀 Wie beurteile ich deren Leistungen richtig?
- 🌀 Wie schreibe ich für mein Unternehmen?
- 🌀 Wie arbeite ich mit Netzwerken zusammen?
- 🌀 Wie nutze ich das Internet als Multiplikator?