



Vortragsprogramm für Ihre Macht Consulting Referenten

Stand: April 2009

INHALTSVERZEICHNIS

1. Vorträge für Unternehmen

- a. Themenbereich Marketing / Vertrieb
 - i. Der Marketing-Mix in Ihrem Unternehmen
 - ii. Marketingstrategie; Was, Wann und Wie?
 - iii. Vertrieb, aber richtig
 - iv. Mit der Nischenstrategie zum Unternehmenserfolg
 - v. Onlinemarketing im Web 2.0 Zeitalter
- b. Themenbereich Existenzgründung
 - i. Erfolgreich gründen
 - ii. Das Hobby zum Beruf machen
- c. Themenbereich Fördermittel
 - i. Welche Förderung passt zu mir?
 - ii. Berater- und Kreditförderungen

2. Vorträge für Vereine

- a. Vereinsmarketing. Was, Wann und Wie?
- b. Mitgliederwerbung
- c. alternative Kapitalquellen für Vereine erfolgreich generieren

3. Vorträge für politische Verbände

- a. Mitgliederwerbung
- b. neue Medien erfolgreich nutzen

1. Vorträge für Unternehmen / Themenbereich Marketing

Der Marketing-Mix in Ihrem Unternehmen

Zielgruppe:	Unternehmer Fachkräfte Führungskräfte Mitarbeiter mit Marketingerfahrung Interessierte
Ziel:	Die Teilnehmer bekommen einen Einblick in das Thema Marketingmix und seine praktische Umsetzung im Unternehmen.
Inhalte:	<ul style="list-style-type: none">- Die sieben P's der Marketing und ihre Bedeutung- Inhalte des Marketing-Mix- Den Marketing-Mix in der Praxis anwenden
Dauer:	ca. 45 Minuten
Hinweise:	Im Anschluss an den Vortrag haben die Teilnehmer die Möglichkeit Fragen zu stellen und individuelle Situationen zu besprechen.

1. Vorträge für Unternehmen / Themenbereich Marketing

Marketingstrategie; Was, Wann und Wie?

Zielgruppe:	Unternehmer Fachkräfte Führungskräfte Mitarbeiter mit Marketingerfahrung Interessierte
Ziel:	Die Teilnehmer sollen einen Überblick über die Marketingplanung und ihre praktische Umsetzung erhalten.
Inhalte:	<ul style="list-style-type: none">- Was ist Marketingplanung?- Vor- und Nachteile- Wie sieht ein Marketingplan aus?- Empfehlungen und Warnungen zum Thema aus der Praxis- praktische Umsetzung bei KMUs
Dauer:	ca. 45 Minuten
Hinweise:	Im Anschluss an den Vortrag haben die Teilnehmer die Möglichkeit Fragen zu stellen und individuelle Situationen zu besprechen.

1. Vorträge für Unternehmen / Themenbereich Vertrieb

Vertrieb, aber richtig!

Zielgruppe:	Unternehmer Fachkräfte Führungskräfte Mitarbeiter mit Vertriebserfahrung Interessierte
Ziel:	Die Teilnehmer sollen einblick über die Möglichkeiten im Vertrieb erhalten. Hier liegt der Fokus besonders auf die Vertriebsoptionen bei KMUs.
Inhalte:	<ul style="list-style-type: none">- Was ist Vertrieb?- Vertrieb und KMUs- Wie organisieren ich meinen Vertrieb?- Kostenkalkulation und Vertriebsplanung bei KMUs
Dauer:	ca. 45 Minuten
Hinweise:	Im Anschluss an den Vortrag haben die Teilnehmer die Möglichkeit Fragen zu stellen und individuelle Situationen zu besprechen.

1. Vorträge für Unternehmen / Themenbereich Vertrieb

Mit der Nischenstrategie zum Unternehmenserfolg

Zielgruppe:	Unternehmer Fachkräfte Führungskräfte Mitarbeiter mit Vertriebserfahrung Interessierte
Ziel:	Die Teilnehmer sollen einen Einblick in die Möglichkeiten einer erfolgreichen Nischenstrategie erhalten.
Inhalte:	<ul style="list-style-type: none">- Was ist eine Nischenstrategie?- Chancen und Risiken- Zukunftsaussichten und Erfolgchancen einer Nische- Die eigenen Nischenstrategie entwickeln
Dauer:	ca. 45 Minuten
Hinweise:	Im Anschluss an den Vortrag haben die Teilnehmer die Möglichkeit Fragen zu stellen und individuelle Situationen zu besprechen.

1. Vorträge für Unternehmen / Themenbereich Marketing

Onlinemarketing im Web 2.0 Zeitalter

Zielgruppe:	Unternehmer Fachkräfte Führungskräfte Mitarbeiter mit Interneterfahrung Interessierte
Ziel:	Es soll den Teilnehmern die Möglichkeit gegeben werden, einen Überblick über erfolgreiches Onlinemarketing zu erhalten.
Inhalte:	<ul style="list-style-type: none">- Marketing im Internet- Ihre Visitenkarte im Internet, Ihre Homepage- Web 2.0- Ihre Marketingstrategie richtig planen
Dauer:	ca. 45 Minuten
Hinweise:	Im Anschluss an den Vortrag haben die Teilnehmer die Möglichkeit Fragen zu stellen und individuelle Situationen zu besprechen.

1. Vorträge für Unternehmen / Themenbereich Existenzgründung

Erfolgreich gründen

Zielgruppe: Existenzgründer

Ziel: Die Teilnehmer sollen einen Überblick über den Verlauf einer erfolgreichen Gründung erhalten.

Inhalte:

- Was ist bei einer Gründung zu beachten
- Zeitlicher Horizont
- Der Businessplan
- Bankgespräche
- Fördermittel

Dauer: ca. 45 Minuten

Hinweise: Im Anschluss an den Vortrag haben die Teilnehmer die Möglichkeit Fragen zu stellen und individuell ihr Gründungsvorhaben mit dem Dozenten zu besprechen.

1. Vorträge für Unternehmen / Themenbereich Existenzgründung

Das Hobby zum Beruf machen

Zielgruppe: Existenzgründer

Ziel: Die Teilnehmer sollen einen Überblick erhalten, welche Chancen und Risiken es bei einer Existenzgründung unter Berücksichtigung des „Freizeitgedankens“ es gibt.

Inhalte:

- Verlauf einer Existenzgründung
- Hobby und Beruf
- Könnte ich von meinem Hobby leben?

Dauer: ca. 45 Minuten

Hinweise: Im Anschluss an den Vortrag haben die Teilnehmer die Möglichkeit Fragen zu stellen und individuell ihr Gründungsvorhaben mit dem Dozenten zu besprechen.

2. Vorträge für Vereine

Vereinsmarketing. Was, Wann und Wie?

Zielgruppe:	Vereinsmitglieder Vorsitzende und Vereinsvorstände interessierte
Ziel:	Es soll eine Grundlage für das Verständnis im Bereich Vereinsmarketing geschaffen werden.
Inhalte:	<ul style="list-style-type: none">- Marketing im Verein- Unterschiede zum Unternehmensmarketing- Marketingplanung im Verein- Budgetierung- praktische Beispiele
Dauer:	ca. 45 Minuten
Hinweise:	Im Anschluss an den Vortrag haben die Teilnehmer die Möglichkeit Fragen zu stellen und individuell ihre Vereinssituation mit dem Dozenten zu besprechen.

2. Vorträge für Vereine

Mitgliederwerbung

Zielgruppe:	Vereinsmitglieder Vorsitzende und Vereinsvorstände interessierte
Ziel:	Der Mitgliederschwund in Vereinen ist ein Problem um was sich die Vereine aktiv kümmern müssen. Den Teilnehmern sollen in dieser Präsentation praktische Maßnahmen zur Mitgliedergewinnung näher gebracht werden.
Inhalte:	<ul style="list-style-type: none">- Mitgliederschwund in Vereinen- Gründe- Maßnahmen- Kosten
Dauer:	ca. 45 Minuten
Hinweise:	Im Anschluss an den Vortrag haben die Teilnehmer die Möglichkeit Fragen zu stellen und individuell ihre Vereinssituation mit dem Dozenten zu besprechen.

2. Vorträge für Vereine

alternative Kapitalquellen für Vereine erfolgreich generieren

Zielgruppe:	Vereinsmitglieder Vorsitzende und Vereinsvorstände interessierte
Ziel:	Die Teilnehmer sollen darüber informiert werden, welche Möglichkeiten es für sie gibt Kapital für Aktionen neben den Mitgliedsbeiträgen zu generieren.
Inhalte:	<ul style="list-style-type: none">- der Mitgliedsbeitrag- alternative Kapitalquellen- erfolgreiche Ansprache der Kapitalgeber- Betreuung der Kapitalgeber
Dauer:	ca. 45 Minuten
Hinweise:	Im Anschluss an den Vortrag haben die Teilnehmer die Möglichkeit Fragen zu stellen und individuell ihre Vereinssituation mit dem Dozenten zu besprechen.

3. Vorträge für politische Vereine

Mitgliederwerbung

Zielgruppe:	Parteivorstände Vorsitzende und Fraktionen interessierte Parteimitglieder
Ziel:	Der Mitgliederschwund in Parteien ist ein Problem um was sich die Parteien aktiv kümmern müssen. Den Teilnehmern sollen in dieser Präsentation praktische Maßnahmen zur Mitgliedergewinnung näher gebracht werden.
Inhalte:	<ul style="list-style-type: none">- Mitgliederschwund in Parteien- Gründe- Maßnahmen- Kosten
Dauer:	ca. 45 Minuten
Hinweise:	Im Anschluss an den Vortrag haben die Teilnehmer die Möglichkeit Fragen zu stellen und individuell ihre Parteisituation mit dem Dozenten zu besprechen.

3. Vorträge für politische Verbände

neue Medien erfolgreich nutzen

Zielgruppe:	Parteivorstände Vorsitzende und Fraktionen interessierte Parteimitglieder
Ziel:	Es soll den Teilnehmern die Möglichkeit gegeben werden, einen Überblick über erfolgreiches Onlinemarketing und neue Medien zu erhalten.
Inhalte:	<ul style="list-style-type: none">- das Internet und seine Möglichkeiten für Vereine- Partei-Visitenkarte im Internet, Ihre Homepage- Web 2.0- Ihre Medienstrategie richtig planen
Dauer:	ca. 45 Minuten
Hinweise:	Im Anschluss an den Vortrag haben die Teilnehmer die Möglichkeit Fragen zu stellen und individuell ihre Parteisituation mit dem Dozenten zu besprechen.