Veränderungspaket

Marketing-fit

Erfolgreiches Marketing basiert auf einer klaren Strategie, KPIs, datenbasierten Entscheidungen, zielgerichteter Kommunikation und ununterbrochener Analyse. Dabei ist es wichtig, die Zielgruppe(n) genau zu kennen, realistische Ziele zu setzen und die Marketingaktivitäten regelmäßig zu überprüfen und anzupassen – eine Dauerschleife, die zu Ermüdungs- und Demotivationserscheinungen führen kann, wenn sie nicht von entsprechender intrinsischer Motivation begleitet wird.

Das Themenpaket „Marketing-fit“ ist ein umfassendes Reflexions- und Trainingsprogramm, das darauf abzielt, die Marketingkompetenzen von Teams und Führungskräften nachhaltig zu stärken. Auch hier kommt unsere sechsphasige AVE-Methode zum Einsatz: Sie beginnt mit einer tiefgreifenden Analyse der individuellen Potenziale und Kompetenzen des Marketing-Teams und baut darauf eine maßgeschneiderte Entwicklung auf.

Premium-Paket

Gesamtdauer: 84 Stunden, verteilt auf 15 Tage

Das **Premium-Paket** erweitert das Standard-Angebot um zwei zusätzliche, vertiefende Workshops. Der zusätzliche Nutzen liegt in der Vermittlung von fortgeschrittenen Strategien zur **digitalen Kundengewinnung ohne bezahlte Werbung** (Ads) und einem tiefen Einblick in die **Psychologie der Zielgruppen und Kaufmotive**. Für das Unternehmen bedeutet dies, dass es von einem **breiteren Skillset** profitiert, das über die Grundlagen hinausgeht.

Der **ROI** erhöht sich, da das Unternehmen die Möglichkeit erhält, **Kundenakquise-Kosten zu senken**, indem es weniger auf bezahlte Werbung angewiesen ist und stattdessen organische Reichweite aufbaut. Ein besseres Verständnis der Kundenpsychologie führt zu effektiveren Kampagnen und einer höheren Konversionsrate.

Start

Potenzial- und Kompetenzfeldanalyse

4 Stunden, Ralf Freitag

Schritt 2

Ergebnisbesprechung und weiterer Fahrplan

(Schwerpunkte) 1 Tag, Ralf Freitag

Schritt 3

Führungskräfte- und Mitarbeiter-Reflexion

Sitzung 1

4 Stunden, Ralf Freitag

Inhalte:

- fokussierte Organisations-Aufstellung
- wertschätzende bzw. gewaltfreie Kommunikation
- Konfliktlösung
- Eisberg-Model
- Perspektivwechsel

Sitzung 2

4 Stunden, Ralf Freitag

Inhalte:

- Ressourcenorientierung
- Perspektivwechsel
- Führungsstil und Selbstwahrnehmung
- Umgang mit Misserfolgen
- Rollenverteilung nach Teamergebnis
- Delegation und Empowerment
- Gestaltung der Arbeitsbedingungen als Ergebnis der Heureka-Analysen

Sitzung 3

4 Stunden, Ralf Freitag

Inhalte:

- Kommunikations- und Kundenarena
- KPIs
- Marketing-Funnel
- Methoden der Persona-Erstellung
- Markt- und Wettbewerbsanalyse
- Customer Journey Mapping
- Content-Container
- Kreativitätstechniken (Methoden zur Ideenfindung)

Sitzung 4

4 Stunden, Ralf Freitag

Inhalte:

- Schnittstellen zum Vertrieb
- gemeinsame Vision und Ziele
- Erarbeitung der „Motivations-Landkarte“ des Teams
- weiteres je nach Coachingverlauf

Schritt 4

Workshops

LinkedIn Masterclass (Führungskräfte und Teams)

1,5 Tage, Susanne Schindler

- Strategische Positionierung im B2B
- Content-Formate, die Sichtbarkeit und Reputation stärken
- Mitarbeitende als Markenbotschafter

Storytelling für Unternehmen und Marken

1 Tag, Susanne Schindler

- Unternehmenswerte emotional kommunizieren
- Kunden- und Mitarbeitergeschichten für Employer Branding nutzen

Vom Elevator Pitch zur überzeugenden Präsentation

1 Tag, Susanne Schindler

- Kurzpräsentationen meistern
- Wirkungsvoll auftreten bei Kund:innen und in der Öffentlichkeit

Digitale Kundengewinnung ohne Ads

2 Tage, Susanne Schindler

- Social Selling
- Leadgenerierung über LinkedIn, Instagram, Networking-Plattformen

Zielgruppenpsychologie und Kaufmotive

4 Stunden, Susanne Schindler

- Kundenverhalten verstehen
- Angebote so formulieren, dass sie Kaufimpulse auslösen

Schritt 5

Wie machen wir weiter?

Führungs- und Teamvertrag mit Aufgaben, Rollen und Ergebnissen
4 Stunden, Ralf Freitag

Schritt 6

Abschluss-Coaching

4 Stunden, Ralf Freitag

AKADEMIE für Intrinsik

AEV-Methode

Ganzheitliches Verzahnen von Analysen intrinsischer Motivatoren, Coaching und Workshops für Teams

Mit der AEV-Methode in die neue Ära der Personal- und Unternehmensentwicklung

In unserer dynamisch-chaotischen Welt, in der ständiger, disruptiver Wandel zur Norm wird, sind Teams, ihre Leader sowie das gesamte Unternehmen mehr denn je auf schnelle Handlungsfähigkeit angewiesen. Eine klassische Personalentwicklung, die sich auf einzelne Personen oder Themen fokussiert, reicht heute nicht mehr aus. Der Schlüssel liegt in der dauerhaften Motivation und dem Engagement des gesamten Unternehmens-Systems.

Analysieren

Der Startpunkt ist die Motivation. Mit der Heureka-Analyse legen wir das Fundament. Wir identifizieren die individuellen und kollektiven Motivationsfaktoren, Stärken und ungenutzten Potenziale in Ihrem Team. Dieser Schritt liefert uns eine klare Diagnose und einen individuellen Fahrplan, der präzise auf die Bedürfnisse Ihres Teams zugeschnitten ist.

Entwickeln

Das Team als System begreifen und stärken. Auf Basis der Analyseergebnisse setzen wir mit unserem systemischen Business Coaching an. Wir nutzen tiefgreifende Methoden, um die Teamdynamik zu beleuchten, Rollen und Beziehungen zu klären und festgefahrene Muster zu lösen. Hier stärken wir das gegenseitige Verständnis und die Kommunikationsfähigkeit, damit das Team gemeinsam wachsen kann.

Verankern

Kompetenzen nachhaltig sichern. Die gewonnenen Erkenntnisse und Fortschritte verankern wir in praxisorientierten Workshops. Hier trainieren wir gezielt die

Fähigkeiten, die Ihr Team benötigt, um die Veränderungen im Alltag zu leben – von effektiver Kommunikation über den Umgang mit Konflikten bis hin zur modernen Selbstorganisation.

Wir haben mit dieser Methode systemische Business-Reflexion als Einzel-Coaching, unsere Heureka-Analysen zur intrinsischen Motivation und ausgewählte, jeweils thematisch passende Workshops in einer einzigartigen Kombination miteinander verzahnt, wobei Sie in jedem Paket aus unterschiedlichen Workshops wählen können.