

Erfolgreiche Marketing-Workshops werden zu festem Bestandteil im Angebot der IHK Bonn / Rhein-Sieg

29.11.2012, 10:38 | Werbung, Consulting, Marktforschung

Pressemitteilung von: *SCL - Strategy Communication Lötters*

Erster Kompaktworkshop B2B-Marketing im neuen Jahr steht unter dem Motto: Qualität schlägt Preis und findet im März 2013 im Haus der IHK Bonn/Rhein-Sieg statt

Nachdem der Auftakt im September 2012 sehr erfolgreich verlief, haben sich IHK Bonn/Rhein-Sieg und SCL Bonn entschlossen, den Workshop als Reihe kontinuierlich mind. 2 Mal pro Jahr fortzusetzen. Unter dem Motto: Leistung und Qualität haben ihren Preis wird 90 Minuten lang anhand der mitgebrachten Fragestellungen der Workshopteilnehmer aus Marketingsicht diskutiert. Los geht es 2013 am 14. März, um 18.00 Uhr im Hause der IHK Bonn / Rhein-Sieg.

Den roten Faden gibt Christine Lötters als Marketingexpertin vor – strategisches Marketing muss kein Zufall sein und ohne Emotionen geht es nicht – sind dabei zwei ganz zentrale Aussagen, die immer wieder mit Beispielen belegt werden. Am Ende des Workshops nimmt jeder Teilnehmer seine individuelle Hilfestellung mit nach Hause ins tägliche Geschäft. „Immer noch lassen sich viele Unternehmen auf eine endlose Preisdiskussion ein. Dies muss nicht sein“, weiß die Expertin. Die Unternehmen müssen sich viel mehr auf ihre Leistungen konzentrieren und dem Kunden den Nutzen derselben klar machen. „Wenn wir als Kunden wissen, warum wir kaufen und welche Vorteile wir vom gekauften Produkt haben, ist der Preis für uns weniger interessant“, setzt Lötters fort.

Welche Maßnahmen das Marketing bereit hält, um den Kundennutzen deutlich herauszustellen und die Kunden zu überzeugen sowie sie zu binden, werden im kostenlosen B2B-Workshop am 14. März 2013 im Haus der IHK Bonn / Rhein-Sieg, Bonner Talweg 17 herausgearbeitet.

Wichtig: eigene Fragestellungen mitbringen, denn dann ist es nicht nur interessant, sondern man bekommt pragmatisch umsetzbare Informationen für den beruflichen Alltag.

Oftmals helfen schon die genauere Beschreibung der Zielgruppe und die Suche nach den Motiven des Handelns, um die Kunden zu verstehen und mit ihnen in einen fruchtbaren Dialog einzusteigen. Intensive Gespräche und eine vertrauensvolle Basis helfen, das Feilschen um den Preis zu vermeiden. Lassen Sie den Markt wissen, was Sie tun und wer Sie sind. Bekanntheit ist die wichtigste Voraussetzung für Vertrauen und Vertrauen eine solide Grundlage für eine langjährige und erfolgreiche Kundenbeziehung. Nutzen schlägt dauerhaft den Preis!

Portrait

SCL ist eine inhabergeführte Strategie- und Kommunikationsberatung. Mit mehr als 15-jähriger Erfahrung in den Bereichen Strategisches Marketing und Pressearbeit steht Dr. Christine Lötters als Inhaberin hinter SCL.

Zum Leistungsspektrum von SCL gehören punktgenaue B2B-Marketingkonzepte, die zuverlässig und budgetorientiert Anforderungen und Ziele der Kunden in konkrete Maßnahmen umsetzen. Hierzu gehören auch gezielte Konzepte und Maßnahmen zum Imageaufbau im Mittelstand, wie u.a. Employer Branding.

Des Weiteren bietet SCL treffsichere Öffentlichkeitsarbeit in den Bereichen IT, Security und Human Resources.

Fachtexte gehören ebenso wie Erfolgsgeschichten, Pressemeldungen, Kundenzeitungen und Mitarbeiternews zum Repertoire des Dienstleisters aus Bonn.

News-ID: 682813 • Views: 136 (Stand: 12.10.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/682813/Erfolgreiche-Marketing-Workshops-werden-zu-festem-Bestandteil-im-Angebot-der-IHK-Bonn-Rhein-Sieg.html>