

„inscape business camp“



Intensivseminar zu den Fragen:

- Was ist Ihr Preis?
- Was müssen Sie über moderne Organisations- und Führungskonzepte wissen?

10. Februar 2021

Idee

Als Berater*in sind Sie dafür selbst verantwortlich, Ihre Leistung richtig zu kommunizieren, Preisverhandlungen zu führen, eigenständige Preismodelle zu entwickeln, um Ihren beruflichen Erfolg zu sichern.

Für einen gelungenen Auftritt benötigen Sie darüber hinaus Kenntnisse über aktuelle Diskussionen im Organisationsbereich, wie z.B. die Idee des agilen Arbeitens oder das Bemühen um eine sinnstiftende Führung.

Das „inscape business camp“ verschafft Ihnen intensiv und in dichter Form einen Einblick und Hilfestellungen für Ihre Beratungs- und Führungsaufgabe, die in Fortbildungen oft nur unzureichend vermittelt werden können.

Zielgruppe

- Organisationsberater*innen, Coaches, Trainer*innen und Supervisor*innen
- Existenzgründer*innen, Personen, die sich als Berater oder Coaches selbständig machen wollen und Möglichkeiten der Qualifizierung suchen
- Geschäftsführer*innen
- Führungskräfte, Referent*innen in den Bereichen, Marketing und Vertrieb

Konzept

Das Business Camp ist so organisiert, dass Sie in kurzer Form zwei Schwerpunktthemen bei den jeweiligen Referenten durchlaufen und wertvolle Anregungen gewinnen können.

Inhalte

1. **Preisfindung:** Gewinnoptimale Preise für Angebote kundenindividuell setzen
2. **Sich vom Preis unabhängig machen:**
Positionierung // Selbstmarketing // Individueller USP
3. **Die Kompetenzanmutung – Das Vertrauen des Kunden gewinnen:**
Fragetechniken zur Bedarfsanalyse // Helden- und Erfolgsgeschichten // Rhetorische Tricks,

Veranstalter:

inscape – Institut für Fortbildung und Beratung, Köln

Referenten:

Prof. Dr. Frank Hälsig, Koblenz
Dr. Ullrich Beumer, Köln

Ort:

Online-Format

Investition:

280 €.

Zeitraumen:

10. Februar 2021
10.00 – 17.00 Uhr

Informationen und Anmeldung:

inscape gGmbH
Riehler Straße 23
50668 Köln

Tel.: +49-221-56 07 60 8
Fax: +49-221-96 59 85 83

e-Mail:

gabriele.beumer@inscape-international.de

4. **Die Königsklasse:**
Preisanker proaktiv setzen // Preisnachlässe „verkaufen“ // Telefonakquise
5. **Hintergründe und Konzepte der „Purpose-Driven Organisation“ kennen (Warum Sinn? „Find your why“ etc.)**

Referenten

Dr. Frank Hälsig ist Professor für Preis-, Vertriebsmanagement und Internationales Marketing, Managementtrainer und Unternehmensberater mit elfjähriger Beratungserfahrung als Projektleiter im In-/Ausland und Dozent an einer Vielzahl von Hochschulen. Zuvor war Prof. Hälsig Director bei Simon-Kucher & Partners - Strategy & Marketing Consultants. Der Fokus der globalen Strategieberatung liegt auf Marketing, Vertrieb und Pricing. Simon-Kucher & Partners gilt als die weltweit führende Preisberatung.

Herr Hälsig hat intensive Projekterfahrung in unterschiedlichen Dienstleistungsbranchen, im Industriegüterbereich, der Logistik, der Telekommunikationsindustrie sowie im Handel und in der Automobilindustrie. Er ist Referent und Autor zu unterschiedlichen Themen, vor allem im Bereich Pricing & Vertrieb, Kundenbindung sowie E-Business & Digitalisierung. Er wurde u.a. ausgezeichnet mit dem 1. Preis der Deutschen Marktforschung.



Dr. Ullrich Beumer ist Dipl. Pädagoge, Coach/ Supervisor (DGSv) und Organisationsberater mit zahlreichen psychoanalytischen und psychodynamischen Weiterbildungen. Seit 1987 berät er als Coach, Supervisor, Trainer und Management-Berater unterschiedlichste Organisationen im Profit- und Non-Profit-Bereich und begleitet sie in Veränderungsprozessen.

Seit über 20 Jahren ist er mit dem eigenen Institut selbstständig. Er ist Gesellschafter und Geschäftsführer der inscape gGmbH, Fortbildungs- und Beratungsinstitut für Organisationsberatung, Coaching und Training mit Sitz in Köln. Parallel zu seiner Fortbildungs- und Beratungstätigkeit engagiert er sich in der Forschung, Entwicklung und Ausbildung im Bereich der Organisationskultur und Psychodynamik von Transformationsprozessen.

