

Marketing-Seminar für Kosmetikerinnen

Stand: 28.04.2018 / 104

„Marketing ist die Kunst, neue Kunden zu erobern und bestehenden Kunden zu binden!“

In einem Markt der permanent mit Billigangeboten überschwemmt wird, muss man sich schon sehr gut überlegen, wie man sich so von der Masse abgrenzt, dass die eigenen Kunden auf den ersten Blick erkennen können, dass man anders und besser ist, als die anderen.

Wussten Sie, dass eine Kundin nach 1,8 Sekunden in einem kosmetischen Institut sich bereits entschieden hat, ob und wie es weitergeht? Von der Logogestaltung, der Einrichtung des Institutes bis hin zu Presstexten und der Gestaltung der eigenen Werbung. Sie können alles lernen.

Ihr Nutzen

Sie und Ihre Kolleginnen lernen viel strategischer das Gesamtkonzept von Kommunikation und Werbung kennen. Sie profitieren von jeder Menge Erfahrungen aus der Branche und erhalten wertvolle Tipps, die Sie sofort nutzen können.

Die Zielgruppe

Kosmetiker(innen) als Inhaber(innen)

Die Inhalte

- Einführung in die Marketing-Theorie
- Die Klarheit des Konzeptes
- Unternehmens-Kommunikation
- Welche Werbung macht welchen Sinn?
- Ideen zur Neukundenwerbung

Die Seminarmethoden

- Vorträge
- Einzel-, Gruppen- und Partnerarbeit

Voraussetzungen bei Inhouse-Seminar

- Interner oder externer Seminarraum
- Teilnehmerzahl (optimal) 8 – 12 Teilnehmer(innen)

| | |
|----------------|--|
| Dauer | 1 Tag |
| Seminarleitung | Paul Reinhold Linn |
| Seminargebühr | 200 Euro pro Teilnehmer (netto, zzgl. MwSt. und ggfls. Raumkosten, Tagungspauschale und ggfls. Übernachtung) |