

Preise runter oder Mehrwert rauf – Die Top-Strategien für mehr Wachstum

Marken sind Leistungsspeicher! Nutzen Sie Ihre Speicherkapazitäten?

Wenn Sie sich mit Ihren Produkten und Ihrer Marke durch nichts mehr vom Wettbewerb abheben können, bleibt Ihnen nur noch ein letzter Differentiator: der Preis. Der Kampf um Kunden über den Preis führt aber sehr schnell in eine Abwärtsspirale. Und sind die Preise erst einmal im Keller, kann man sie auch nur sehr schwer wieder heraufholen.

Lernen Sie hier, wie Sie die Preisspirale verlassen und Ihre Marke unvergleichbar machen können! Klaus-Dieter Koch stellt die Top-Strategien für mehr Wachstum vor und leitet konkrete Anwendungsmöglichkeiten für Ihr tägliches Geschäft ab!

: Inhalte des Vortrags/ Seminars

- : Warum echte Leistungsmarken eine Renaissance erleben
- : Storytelling – Wie Sie Ihren Kunden vermitteln, was Ihr Unternehmen wirklich leistet
- : Die Do's and Don't's erfolgreicher Markenführung anhand anschaulicher Praxisbeispiele
- : Wie Sie sich spezifisch, attraktiv und differenzierend in Ihrem Wettbewerbsumfeld positionieren können

: Lernziel

Praxis-Tipps für eine erfolgreichere Markenführung jenseits von Preis- und Rabatt-Schlachten.

Ihr Trainer: Klaus-Dieter Koch



Der Berater, Hochschuldozent, Kolumnist und Buchautor ist durchgehend seit über 20 Jahren als Unternehmer selbständig. Er ist international gefragter Experte zu allen Themen, die Marken begehrllicher machen. Sein Know-how und seine Erfahrung gibt er jedes Jahr in über hundert Vorträgen, Seminaren und Vorlesungen rund um die Welt weiter.

Themenschwerpunkte:

- : Wachstumsorientierte Markenstrategien
- : Internationale Markenführung
- : Management von Luxus- und Premiummarken
- : Training und Coaching von Top Executives

Branchenschwerpunkte:

- : Consumer Goods & Retail
- : Financial Services & Real Estate
- : Public Services
- : Travel & Logistics

Vortragssprachen:

- : Deutsch und Englisch