

Praxisausbildung zum Zertifizierten Positionierungs-Professional



Warum Positionierungsexperten dringend gesucht werden	3
Peter Sawtschenko - Leiter des Positionierungszentrums für die Wirtschaft und der Positionierungs-Akademie	3
Lehrinhalte der Praxisausbildung	4
Schwerpunkte im ersten Ausbildungsblock	5
Schwerpunkte im zweiten Ausbildungsblock	6
Schwerpunkte im dritten Ausbildungsblock	7
Teilnahmevoraussetzungen, Urkunden & Zertifizierung	8
Zukunftsperspektiven als zertifizierter Positionierungs-Professional	9
Werden Sie Leiter einer Zweigstelle des Positionierungszentrums für die Wirtschaft	10
Warum jedes Unternehmen einen Positionierungs-Professional braucht	11
Für wen ist die Ausbildung zum zertifizierten Positionierungs-Professional wichtig?	12

Peter Sawtschenko - Leiter des Positionierungszentrums für die Wirtschaft

Mit Peter Sawtschenko zum Positionierungsexperten

Positionierung gehört zu den effektivsten Business-Strategien. Dennoch sind viele Unternehmen falsch oder gar nicht positioniert. Die erste deutschsprachige Positionierungs-Akademie hat es sich zur Aufgabe gemacht, das Wissensvakuum in Bereich der praktischen Positionierungsarbeit zu schließen. Dazu bietet die Business-School für marktorientierte Erfolgs-Strategien als einziges Weiterbildungsinstitut in Deutschland eine Ausbildung zum „Zertifizierten Positionierungs-Professional“ an. Besonders empfehlenswert ist die Ausbildung für Unternehmer, Selbstständige, Führungskräfte, Marketing-Verantwortliche, Agenturen, Trainer und Berater.

Experten dringend gesucht

Auf dem Gebiet der Positionierung herrscht ein regelrechter Fachkräftemangel. Immer mehr Unternehmen suchen dringend qualifizierte Positionierungsexperten. Ob im eigenen Unternehmen oder in anderen Betrieben:

Nach der Zertifizierung können die Ausbildungsteilnehmer gleich damit beginnen, Firmen professionell bei der Neupositionierung zu unterstützen!



„Wer nicht automatisch neue Kunden gewinnt, ist falsch positioniert.“

**Für eine persönliche Beratung vereinbaren Sie einen Telefontermin mit Peter Sawtschenko:
Tel.: 0 60 71-49 97 80**

Bei der Ausbildung zum Zertifizierten Positionierungs-Professional profitieren Sie vom umfassenden Praxis-Wissen von Peter Sawtschenko.

Er ist Leiter des Positionierungszentrums für die Wirtschaft, der Positionierungs-Akademie und Inhaber des Sawtschenko Instituts. Peter Sawtschenko gilt als der führende Experte bei der Entwicklung von Positionierungsstrategien, die einen nachhaltigen Unternehmenserfolg sichern.

Während seiner Laufbahn hat er mehrere hundert Firmen aus unterschiedlichen Branchen beraten. Auf seinen langjährigen Erfahrungen basiert die Energie-Resonanz-Positionierung. Die Energie-Resonanz-Positionierung füllt eine wichtige Wissenslücke im Bereich der marktorientierten Unternehmensstrategien und Bewertungstools. Sie ist das erste ganzheitliche System, das alle Strategie-Bausteine berücksichtigt.

Peter Sawtschenko ist Bestseller-Autor und Keynote-Speaker und wurde für seine Arbeit mehrfach ausgezeichnet.

Bevor sich Peter Sawtschenko 1991 mit seinem Institut für Positionierungs- und Marktnischen-Strategien selbstständig machte, arbeitete er in internationalen Dialogmarketing-Agenturen (Ogilvy & Mather Direkt, TBWA, Wunderman) für Kunden, wie: Shell, Hewlett Packard, American Express, Colgate, Rank Xerox, Avis, British Airways, Schneekoppe, KKB-Bank, Eismann, Colonia etc.

Lehrinhalte der Praxisausbildung zum Zertifizierten Positionierungs-Professional

Praxisorientierte Ausbildung

Die Ausbildung zum zertifizierten Positionierungs-Professional beruht auf der Energie-Resonanz-Positionierung. Alle Ausbildungsinhalte sind konsequent auf die praktische Entwicklung und die erfolgreiche Umsetzung von Positionierungsstrategien ausgerichtet:



- Sie werden von Peter Sawtschenko persönlich ausgebildet und profitieren vom gesammelten Wissen einer der bekanntesten Positionierungsexperten im deutschsprachigen Raum.
- Sie trainieren mit echten Praxis-Fällen und sammeln so das nötige Know-how, um ein Unternehmen erfolgreich am Markt zu positionieren.
- Sie bekommen sämtliche Bausteine, Arbeitsvorlagen und Checklisten für die professionelle Umsetzung einer nachhaltigen Positionierungsstrategie an die Hand.



Ihr Weg zum Positionierungsexperten

Die Ausbildung zum zertifizierten Positionierungs-Professional umfasst 3 Blöcke mit je 5 Tagen. Alle Blöcke können auch einzeln besucht werden. In jedem Block werden die wichtigsten Bausteine der Energie-Resonanz-Positionierung kurz theoretisch vorgestellt und vertieft. Der Schwerpunkt liegt in allen Blöcken auf der praktischen Positionierungsarbeit.

Mit konkreten Beispiel-Fällen trainieren die Teilnehmer, wie man einen Positionierungsprozess professionell leitet, die richtige Zielgruppe erkennt, konkurrenzlose Alleinstellungsmerkmale herausarbeitet, neue Nischen findet und ein Unternehmen von Grund auf richtig positioniert.

Zudem werden in jedem Ausbildungsblock umfassende Informationen zur praktischen Vorgehensweise bei der Positionierung von Unternehmen aus den verschiedensten Branchen vermittelt.

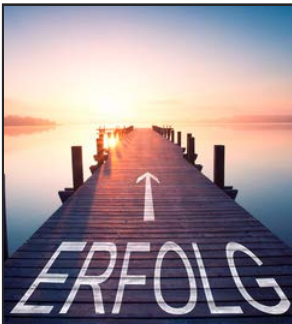
Bitte beachten: Begrenzte Teilnehmerzahl!

Die Teilnehmerzahl für alle drei Ausbildungsblöcke ist streng begrenzt! Deshalb bitten wir um Verständnis, dass wir bei der Vergabe der Teilnahmeplätze die Reihenfolge der Anmeldungen berücksichtigen.

Schwerpunkte im ersten Ausbildungsblock

In Mittelpunkt des ersten Ausbildungsblocks steht ein Praxis-Fall aus der Dienstleistungsbranche. Das Unternehmen leidet unter einem harten Preiswettbewerb mit starken Konkurrenten. Das Ziel der Neupositionierung ist es, dem Wettbewerb zu entkommen und eine lukrative Spezialisierungsnische zu besetzen.

In der Praxis-Arbeit lernen Sie, wie Sie:



- Ein Unternehmen aus der Austauschbarkeit und dem Preisdruck führen.
- Dem Konkurrenzdruck entkommen und deutlich bessere Preise für Angebote erzielen.
- Eine Wettbewerbsanalyse mit Blick auf die Positionierungsstrategie durchführen.
- Die Schwächen der Mitbewerber erkennen und für die eigene Positionierung nutzen.
- Die schlummernden Alleinstellungspotenziale eines Unternehmens erkennen.
- Einen anerkannten Expertenstatus und eine große Kompetenzzuweisung aufbauen.
- Die Unternehmenskommunikation analysieren und Schwachstellen aufdecken.
- Mit einer professionellen Nutzen-Kommunikation den Umsatz erheblich steigern.
- Ohne großen Werbeaufwand deutlich mehr Neukunden gewinnen.
- Die Macht der virtuellen Positionierung geschickt einsetzen.
- Angebote mit einer intelligenten Zweitmarkenstrategie veredeln.
- Unternehmen, Produkte oder Dienstleistungen strategisch neu und besser positionieren.
- Einen Angebots-Bauchladen bereinigen und sich auf den Geschäftsbereich spezialisieren, der die höchste Energie im Markt hat.
- Eine schnelle Marktdurchdringung erreichen und eine hohe Rückkopplung der Zielgruppe auslösen.

Schwerpunkte im zweiten Ausbildungsblock

Im zweiten Ausbildungsblock geht es um die Neupositionierung eines Unternehmens, das sich auf den Vertrieb von technischen Produkten spezialisiert hat. Die ganze Branche leidet unter einem starken Preisverfall. In der Praxis-Arbeit entwickeln Sie eine Alleinstellung für das Unternehmen.

Das Ziel ist es, das Unternehmen vom Produktverkäufer zum Systemanbieter zu machen, so dass der Preis für die Kunden letztlich keine Rolle mehr spielt.

Schritt für Schritt trainieren Sie, wie Sie:



- Neue Absatzmärkte für bestehende Angebote finden.
- Die Zielgruppenanalyse nutzen, um lukrative Marktnischen zu erkennen.
- Aus einem austauschbaren Angebot ein konkurrenzloses System entwickeln.
- Sich dem Preisverfall entziehen und wesentlich höhere Gewinne erzielen.
- Produkte so veredeln, dass sie als völlig neu wahrgenommen werden.
- Mit Hilfe einer Problem-Dominanz-Analyse brachliegende Innovationen entdecken.
- Erfolgreiche Synergien mit Kooperations- und Joint-Venture-Partnern eingehen.
- Verkaufsgespräche optimieren und die Einzigartigkeit eines Angebots betonen.
- Die Umwandlungsquote von Anfragen in Aufträge enorm erhöhen.
- Eine hohe Rückkopplung aus dem Markt erreichen und Werbekosten einsparen.
- Einen Positionierungsprozess selbstständig moderieren und steuern.
- Eine neue Marke entwickeln, erfolgreich positionieren und sich einen wertvollen Wettbewerbsvorsprung sichern.

Schwerpunkte im dritten Ausbildungsblock

Im dritten Ausbildungsblock ist der Praxis-Fall ein Unternehmen, das die Teilnehmer im Vorfeld selbst vorschlagen können. So hat ein Teilnehmer die Chance, dass sein Unternehmen direkt in der Ausbildung neu positioniert wird. Welches Unternehmen hier zum Zuge kommt, entscheidet das Los.

Ein wichtiger Schwerpunkt in diesem Ausbildungsblock ist außerdem die praktische Moderation und Steuerung von Positionierungsprozessen. Zudem lernen Sie, wie Sie:



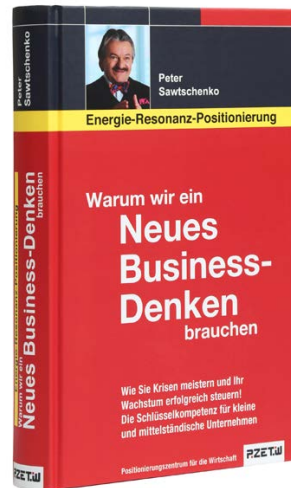
- Die Zukunftsziele eines Unternehmens auf der Basis der Problemfeld-Bestimmung festlegen.
- Eine professionelle Zielgruppenanalyse bis in die Mitentscheider-Ebenen durchführen.
- Bedarfsorientierte Innovationen für lukrative Leidens-Zielgruppen entwickeln.
- Einzigartige Problemlösungen anbieten und erfolgreich am Markt positionieren.
- Neue Geschäfts- und Produktideen bewerten, absichern und zielgruppenorientiert verbessern.
- Nischen und Alleinstellungspotenziale finden, bei denen es keine Wettbewerber gibt.
- Mit wenig Budget eine erfolgreiche Marke aufbauen.
- Die Energie im Markt nutzen, um automatisch neue Kunden zu gewinnen.
- Die Nutzen-Kommunikation optimal auf die Zielgruppe abstimmen.
- Preisverhandlungen unterbrechen und trotz kostengünstigerer Gegenangebote höhere Preise erzielen.
- Einen Positionierungsprozess souverän moderieren und professionell leiten.
- Die Anziehungskraft im Markt und die Nachhaltigkeit einer neuen Positionierung auf den Prüfstand stellen und teure Flops vermeiden.
- Die Einzigartigkeit eines Unternehmens im Markt herausstellen und eine Leuchtturm-Positionierung erreichen.

Teilnahmevoraussetzungen, Urkunden und Zertifizierung

Teilnahmevoraussetzungen

Alle Teilnehmer müssen das Buch „Energie-Resonanz-Positionierung: Warum wir ein neues Business Denken brauchen“ gelesen und die Inhalte strukturiert erarbeitet haben. Im Verlauf der einzelnen Ausbildungsbausteine erhält jeder Teilnehmer die Gelegenheit, die wichtigsten Erkenntnisse aus seiner Sicht zusammenzufassen. Bei der Zusammenfassung geht es einerseits um die Erkenntnisse aus dem Praxis-Fall, andererseits um das Wissen, wie man seine eigene Positionierung verbessern kann.

Deswegen ist es nötig, dass alle Teilnehmer ihren Laptop mitbringen. Die wichtigsten neu gewonnenen Erkenntnisse muss jeder Teilnehmer spätestens 14 Tage nach dem jeweiligen Ausbildungsblock per E-Mail an den Leiter der Ausbildung übermitteln. Die Ausarbeitung ist Voraussetzung für eine erfolgreiche Zertifizierung als Positionierungs-Professional.



Urkunden & Zertifizierung

Teilnehmer, die keine Zertifizierung anstreben, können auch einzelne Blöcke besuchen. Nach der Zusendung der schriftlichen Ausarbeitung zum entsprechenden Ausbildungsblock erhalten sie eine Urkunde über die erfolgreiche Teilnahme. Sämtliche Teilnehmer, die sich als Positionierungs-Professional zertifizieren lassen wollen, müssen alle drei Ausbildungsblöcke besucht haben. Zudem werden alle, die ein Zertifikat erwerben möchten, im zweiten und im dritten Ausbildungsblock aktiv in die Moderation von Positionierungsprozessen einbezogen.

Zertifizierung als Positionierungs-Professional

Nach dem erfolgreichen Besuch aller drei Ausbildungsblöcke erhalten die Teilnehmer die Befugnis, den Titel „Zertifizierter Positionierungs-Professional“ zu führen. Voraussetzung ist, dass alle hierfür vorgesehenen Prüfungsleistungen erfolgreich erbracht werden. Dazu gehören:

- Besuch aller drei Ausbildungsblöcke innerhalb von 12 Monaten.
- Erfolgreiche Moderation einzelner Ausbildungsabschnitte.
- Schriftliche Ausarbeitung der wichtigsten Erkenntnisse aus allen drei Ausbildungsblöcken.

Zukunftsperspektiven als Zertifizierter Positionierungs-Professional

Ihre Zukunftsperspektiven als zertifizierter Positionierungs-Professional

Das Zertifikat eröffnet Ihnen viele interessante Zukunftsperspektiven, Spezialisierungsnischen und Karrierechancen. Selbstverständlich können Sie auch hier auf die Unterstützung der Positionierungs-Akademie und des Positionierungszentrums für die Wirtschaft zählen:

- Vermittlung von Kundenanfragen und Firmenkontakten.
- Vergünstigter Eintritt für Veranstaltungen der Positionierungs-Akademie und des Positionierungszentrums für die Wirtschaft.
- Siegel als zertifizierter Positionierungs-Professional für Print, Web und E-Mail.



Wichtige Zukunftsoptionen für die Ausbildungsbesten!

Zertifizierte Teilnehmer mit einem exzellenten Abschluss werden auf der Homepage des Positionierungszentrums für die Wirtschaft empfohlen.

Zudem haben die besten Teilnehmer die Chance, eine Dozentenstelle in der Positionierungs-Akademie zu erreichen.

Werden Sie Leiter einer Zweigstelle des Positionierungs-Zentrums für die Wirtschaft

Für die Ausbildungsbesten besteht außerdem die Möglichkeit, eine lizenzierte Zweigstelle des Positionierungszentrums für die Wirtschaft in Deutschland, Österreich oder der Schweiz zu eröffnen und zu leiten!



Die Aufgaben der Zweigstellen:

- Positionierungsschulung von Unternehmern und Führungskräften aus der freien Wirtschaft.
- Durchführung von Workshops mit Unternehmen, die sich neu und besser positionieren wollen.
- Schaffung von Arbeitsplätzen und Selbstständigkeitsmöglichkeiten durch Spezialisierung, Zielgruppenorientierung und Nischenstrategien.
- Begleitung von Firmengründern in die erfolgreiche Selbstständigkeit.
- Beratung von Interessenten für die Ausbildung zum zertifizierten Positionierungs-Professional.
- Intensivförderung der jeweiligen regionalen Unternehmerlandschaft.
- Kooperationen mit der regionalen Wirtschaftsförderung, IHK und anderen Institutionen.
- Zusammenarbeit mit Fördermittel-Experten.
- Monatlicher Erfahrungsaustausch mit interessierten Unternehmern aus der Region.

Jedes Unternehmen braucht einen Positionierungs-Professional

Positionierung ist eine zentrale, marktorientierte Managementkompetenz, die in Zukunft wesentlich zum Unternehmenserfolg beitragen wird. Deshalb braucht jedes Unternehmen einen zertifizierten Positionierungs-Professional, der konsequent darauf achtet, dass alle Abteilungen geschlossen an der Umsetzung und Weiterentwicklung der Positionierungsstrategien arbeiten. Dabei nimmt der Positionierungs-Professional eine zentrale Schnittstellen-Funktion ein.



Positionierungs-Professional steigern den Unternehmenserfolg

Ob Management, Forschung, Produktion, Vertrieb oder Marketing: Der Positionierungs-Professional ist der marktorientierte Controller des Betriebs. Er sorgt dafür, dass alle Abteilungen und Mitarbeiter die Positionierungsstrategie des Unternehmens kennen und sich entsprechend verhalten.

Zudem vernetzt er das Wissen sämtlicher Abteilungen und sucht gezielt nach Möglichkeiten, um die Positionierung des Unternehmens zu verbessern. Dazu muss er sein Handwerk sicher beherrschen und die ungenutzten Ressourcen des Marktes und seines Unternehmens zielsicher aufdecken.

Durch die Arbeit des Positionierungs-Professional wird das gesamte Unternehmen operativ schlagkräftiger, rentabler, steuerungsfähiger, krisenresistenter, zukunftsorientierter und innovativer.

Für wen ist die Ausbildung zum Zertifizierten Positionierungs-Professional wichtig?

- Unternehmer, Manager und Führungskräfte, die ihre Firma rentabler, innovativer und zukunftsorientierter ausrichten und den Unternehmenswert steigern wollen.
- Marketing-Verantwortliche, die ihre Zielgruppen besser verstehen, die Nutzen-Kommunikation optimieren und die Markenenergie erhöhen wollen.
- Vertriebsmitarbeiter, die Verkaufsgespräche optimieren, die Einzigartigkeit des Angebotes betonen und die Umwandlungsquote in Aufträge deutlich erhöhen wollen.
- Verantwortliche in der Forschung und Produktentwicklung, die bedarfsorientierte Innovationen entwickeln und teure Flops vermeiden wollen.
- Inhaber und Mitarbeiter von Marketing-, Werbe- oder PR-Agenturen, die sich und ihren Kunden einen wertvollen Wettbewerbsvorsprung sichern wollen.
- Unternehmensberater, die sich auf das Thema Positionierung spezialisieren wollen, anstatt nur an der Kostenschraube zu drehen.
- Trainer, Coaches und Berater, die sich auf das Thema Positionierung spezialisieren und sich eine erfolgreiche Zukunft aufbauen wollen.

