

1725 Von der Idee zum USP

Mit USP vorne dabei, statt in der Masse verschwimmen

Wie kann ich mich am Markt behaupten, Kunden gewinnen und langfristig binden?

Dazu dient der USP – Unique Selling Proposition, also unser Alleinstellungsmerkmal, unser einzigartiges Verkaufsversprechen, unsere einmalige Positionierung.

Sie lernen in diesem Seminar, was ein USP im Allgemeinen und bezogen auf ihr Unternehmen ist. Mit anderen Worten, der Grund, warum jemand bei ihnen kaufen sollte, oder ihre Dienstleistung in Anspruch nehmen sollte und nicht bei einem anderen Anbieter.

Damit ist der USP eine Möglichkeit, ihren (potenziellen) Kunden zu verdeutlichen, dass niemand anderes das tut, was sie machen.

Anders gesagt: ihr USP unterscheidet sie von ihren Mitbewerbern, indem er sie und ihr Unternehmen zum Synonym für das macht, was sie machen.

In diesem Seminar lernen sie die Bedeutung eines USP kennen und einzuschätzen wie sich dieser positiv auf ihr Unternehmen auswirkt. Zusätzlich erhalten das Werkzeug, um den USP ihres Unternehmens aus Marktsicht zu bewerten.

Hauptfokus liegt bei KMUs, aber auch alle anderen Betriebe sind angehalten sich mit dem Thema USP für ihr Unternehmen zu beschäftigen und somit langfristig und nachhaltig am Markt bestehen zu können.

Die Zielgruppe:

Unternehmer, Führungskräfte des mittleren und oberen Managements, speziell aus den Bereichen Marketing und Vertrieb welche sich auf dem Parkett des Marktes bewegen und Kunden an das Unternehmen binden wollen. Dies gilt sowohl für den Erstkontakt als auch für langfristige Bindung.

Die Trainingsziele:

Sie erweitern ihr Wissen im Bereich der Bedeutung eines USP für ihr Unternehmen und die positiven Auswirkungen am Markt. Sie sehen wie sich vom Mitbewerber am Markt abgrenzen und ihre Kunden ansprechen und binden können.

Die Inhalte:

- Was versteht man unter einem USP
- Ist es sinnvoll den USP des eigenen Unternehmens zu kennen
- Was ist der USP des eigenen Unternehmens
- Analyse des USP
- Beispiele für erfolgreiche Unternehmen mit bekannten USP
- Kein USP? Was tun?
- Von der Idee über die Innovation zum USP
- Praktische Übungen
- Den USP im eigenen Unternehmen finden
- Präsentation des USP
- Diskussion und Bewertung



Kursbuchung und weitere Details unter **1725** im WIFI-Kundenportal:

www.wifi.at/ooe

1725 Von der Idee zum USP

Mit USP vorne dabei, statt in der Masse verschwimmen



Kursbuchung und weitere Details unter **1725** im WIFI-Kundenportal:
www.wifi.at/ooe