

Webinarprogramm
– Neue Kundengruppen erkennen und nutzbar machen –
18.11.2021



Modul 1

- 09:00 – 09:20 Uhr Begrüßung
- „Wie arbeiten wir in diesem Training...“ zur Erläuterung und Ablauf der Module sowie der Interaktion während des Online-Trainings
- 09:20 – 10:30 Uhr Erfahrungsaustausch - Welche Kundengruppen haben wir? Welche Aktionen wurden schon gemacht? Was für Events haben Sie umgesetzt? Wie sind Sie bisher auf die Kunden zugegangen?
- Analyse der bisherigen Maßnahmen
- Ab 10:30 Uhr *30 Minuten Pause*

Modul 2

- 11:00 – 12:30 Uhr Ideenschmiede – Wo sehe ich noch Potential? Wie gewinne ich neue Kunden/Kundengruppen?
- Moderne und zeitgemäße Aktionen umsetzen – wie kann das aussehen?
- Ab 12:30 Uhr *60 Minuten Pause*

Modul 3

- 13:30 – 14:00 Uhr Los geht's – Ausarbeiten von tragfähigen Konzepten
- Der Pitch - Vorstellen und präsentieren der unterschiedlichen Konzepte
- Ab 15:00 Uhr *30 Minuten Pause*

Modul 4

- 15:30 – 16:00 Uhr Auf dem Prüfstand – Haben wir alles berücksichtigt?
Feedback aus der Gruppe
- 16:00 – 16:30 Uhr Was braucht es noch, um die neuen Ideen/Konzepte umzusetzen?
- 16:30 – 17:00 Uhr Abschlussdiskussion
- Ab 17:00 Uhr *Ende des Online-Trainings*

Änderungen vorbehalten.