presseInformation

Überarbeitete Neuausgabe des Standardwerks für Trainer und Berater mit Online-Tipps

Die Katze im Sack verkaufen

Bonn – Wie verkauft man eine Leistung, die der Käufer nicht vorher anschauen und testen kann? Der Beratermarketing-Spezialist Bernhard Kuntz beschreibt anschaulich, wie man Bildung und Beratung mit System vermarktet und dazu die verschiedenen Marketinginstrumente auch im Online-Bereich wirkungsvoll einsetzt. Hierfür hat er sein Standardwerk „Die Katze im Sack verkaufen" vollständig überarbeitet und erweitert. Das Buch ist im Bonner Weiterbildungsverlag managerSeminare erschienen.

Viele Kunden haben beim Kauf der Ware Bildung das Gefühl, die „Katze im Sack" zu kaufen, denn es handelt sich um Dienstleistungen, deren Qualität von vielen Faktoren und „der Chemie" zwischen den beteiligten Menschen abhängen. Hinzu kommt, dass Kaufentscheidungen in der schönen neuen Web-Welt anders ablaufen. Trainer und Berater müssen ihr Angebot unter den vielen Mitbewerbern im Net sichtbar machen und überzeugend darstellen. Das Internet bietet ihnen dazu neue Möglichkeiten, wenn sie seine Regeln beherrschen. Marketing-Profi Bernhard Kuntz gibt in seinem Ratgeber umfassende Experten-Empfehlungen, wie der Marketing- und Verkaufsprozess, der vom Erstkontakt bis zum Vertragsabschluss Jahre dauern kann, unter diesen Vorzeichen erfolgreich gestaltet wird. Dabei helfen prägnante Checklisten und Selbsttests, sich der eigenen Einschätzung und der Besonderheit des eigenen Angebots bewusst zu werden. Das Buch bietet keine Standard-Tipps, sondern Hilfestellungen, wie Bildungs- und Beratungsanbieter ihr eigenes Marketing- und Verkaufssystem entwickeln, denn Verkaufen ist wie Beraten ein dynamischer Prozess.

In einem gesonderten Kapitel erläutert Kuntz, welche Stärken die neuen Möglichkeiten im Online-Bereich haben. Das schönste Webdesign einer Homepage nützt nichts, wenn die Seite nicht weit oben auf der Trefferliste der großen Suchmaschinen erscheint und die angebotenen Leistungen nicht nachgefragt werden. Kuntz verrät beispielsweise, worauf Trainer, Berater und Coachs beim Konzipieren und Texten ihrer Webseiten achten sollten, wie sie diese auf die richtigen Suchbegriffe hin optimieren und gezielt Inhalte auswählen, in denen sich Besucher wiedererkennen und Kontakt aufnehmen, um Näheres zu erfahren. Darüber hinaus ist systematisches Monitoring erforderlich. Es ist mit einfachen Mitteln möglich, fortlaufend zu beobachten, wie die Webseite im Ranking dasteht und welches Verhalten ihre Besucher zeigen. In einem weiteren Kapitel geht er darauf ein, wie Berater, Trainer und Coachs durch eine systematische Online-PR sicherstellen können, dass ihre Zielkunden im Internet oft und schnell auf ihr Unternehmen stoßen. Intensiv befasst er sich auch mit den Marketinginstrumenten Social Media, Blogs und Videos.

Nähere Informationen zu diesem Buch und eine Leseprobe: http://www.managerseminare.de/tb/tb-10714
Hochauflösende Buchcover-Datei: http://www.managerseminare.de/presse/tb-10714.jpg

Bernhard Kuntz. Die Katze im Sack verkaufen. Wie Sie Bildung und Beratung mit System vermarkten – offline und online.
4. vollst. Überarbeitete Auflage, managerSeminare, Bonn 2013, kt., 320 S., ISBN 978-3-941965-66-9, 49,90 Euro

Die managerSeminare Verlags GmbH ist ein auf die Qualifizierung von Mitarbeitern, Führungskräften und Weiterbildnern spezialisierter Fachverlag. Neben Fachliteratur zur Trainerqualifizierung bringt der Bonner Verlag das derzeit auflagenstärkste Weiterbildungsmagazin „managerSeminare" sowie die Zeitschrift für Trainer, Berater und Coachs „Training aktuell" heraus. Darüber hinaus ist die managerSeminare Verlags GmbH Veranstalter des Branchenkongresses „Petersberger Trainertage", der einmal jährlich im Steigenberger Grandhotel Petersberg in Königwinter bei Bonn stattfindet.

Haben Sie Rückfragen?
Wünschen Sie weitere Materialien?
Wir sind für Sie da:

managerSeminare Verlags GmbH
Pressestelle
Herr Michael Busch
Endenicher Straße 41, D-53115 Bonn
Tel: +49 (0)228/9 77 91-24,
Fax: +49 (0)228/61 61 64
E-Mail: michael.busch@managerSeminare.de