



Gwendolyn Stoye
Marketingberatung & Verkaufstraining

SelfMarketing für Solopreneure

Wie du dich und dein Angebot erfolgreich vermarktest, Kunden gewinnst und höhere Preise am Markt durchsetzt

Warum ist SelfMarketing für Solopreneure so wichtig?

SelfMarketing ist für Solopreneure unerlässlich, um in der heutigen Geschäftswelt erfolgreich zu sein. Es geht darum, sich selbst und seine Dienstleistungen effektiv zu präsentieren, um Sichtbarkeit und Reichweite zu erhöhen. Durch gezieltes Self-Marketing positionierst du dich als Experte in deinem Bereich und baust Vertrauen bei potenziellen Kunden auf. In einer wettbewerbsintensiven Umgebung ist es wichtig, sich von der Masse abzuheben und einen starken persönlichen Eindruck zu hinterlassen.

Brennende Fragen von Solopreneuren, die in diesem Training beantwortet werden

- Wie funktioniert Marketing für mich als Einzelkämpfer?
- Wie bekomme ich Kunden, die zu schätzen wissen, was ich anbiete und einen fairen Preis bezahlen?
- Was ist der beste Weg, um auf mich und mein Angebot aufmerksam zu machen?
- Wie erziele ich höhere Preise durch einen souveränen und überzeugenden Marktauftritt?
- Wie nutze ich Social Media, Netzwerke oder das Internet, um Kunden zu gewinnen?

Was die TeilnehmerInnen erwartet?

Klarheit, Fokus und Selbstvertrauen im Dschungel der Marketing-Möglichkeiten. Eine konkrete Strategie, die jeder Solopreneur ohne großes Vorwissen im Bereich Marketing oder Technik für sich umsetzen kann. Das Ziel ist es ein unwiderstehliches Angebot so zu vermarkten, dass Kunden den Wert verstehen und gerne einen fairen Preis bezahlen.

Kursziele:

- Marketingfähigkeiten stärken
- Effektive Positionierung und Sichtbarkeit im Markt
- Grundverständnis für das Thema Marketing
- Identifikation und Ansprache der idealen Kunden
- Entwicklung eines einzigartigen und unwiderstehlichen Angebots
- Erkennen und Präsentieren des eigenen Werts am Markt
- Einfache Strategien zur Kundengewinnung entwickeln
- Anleitung für die effektive Kundenansprache
- Umsetzung und Anwendung im Alltag



Gwendolyn Stoye
Marketingberatung & Verkaufstraining

Zielgruppe:

Solopreneure, die leichter neue Kunden gewinnen wollen und einen höheren Preis am Markt durchsetzen möchten

Zugangsvoraussetzung:

- Soloselbstständige (gewerblich, freiberuflich)
- Mindestens 2 Jahre selbstständig tätig

Durchführung:

- Kursdauer: 24 Stunden (à 60 Minuten) im Zeitraum von 8 Wochen
- Berufsbegleitend 3 Stunden pro Woche
- Online via Zoom-Meeting
- Abschluss: Zertifikat
- Technische Voraussetzung: stabile Internetverbindung
- Teilnehmerzahl: mind. 3 Personen
- Evaluation: Vor dem Kurs und nach Abschluss

Kosten:

- Kursgebühr 4.900,00€ (exkl. MwSt.)
- Ratenzahlung 2 Raten (1. Sofort, 2. nach 4 Wochen)

Die Trainerin

Gwendolyn Stoye ist eine erfahrene Businessmentorin und Verkaufstrainerin mit einem Diplom in Volkswirtschaftslehre und zahlreichen Zusatzqualifikationen im Bereich Verkaufstraining, mentale Kompetenz und Stressmanagement.

Seit 2012 leitet sie "Gwendolyn Stoye SelfMarketing BusinessCoaching & MarketingBeratung", wo sie über 420 Unternehmerinnen erfolgreich bei der strategischen Unternehmensführung unterstützt hat. Ihr Schwerpunkt liegt auf der Entwicklung von Geschäftsstrategien, der Stärkung von Verkaufsfähigkeiten und der Förderung eines erfolgsorientierten Mindsets.

Als Dozentin an der FH Emden/Leer und Mitgründerin des Instituts für Story-Marketing GmbH hat sie umfassende Erfahrungen in der Begleitung und Weiterbildung von UnternehmerInnen. Ihr neues Buch "Miss Selfmade" erscheint im Oktober und bietet wertvolle Einblicke in den Aufbau eines erfolgreichen Business.



Kursaufbau: 8 Wochen à 3 Stunden (insgesamt 24 Stunden)

SelfMarketing - Wie du dich am Markt positionierst und höhere Preise durchsetzt
durch Klarheit, Fokus und Selbstvertrauen

Wochenübersicht und Inhalte

Woche 1: Dein einzigartiges Wissen		
Ziele: <ul style="list-style-type: none">- Den eigenen Wert erkennen und kommunizieren- Verstehen, welche Kompetenzen unbewusst vorhanden sind- Erkennen, wofür Kunden tatsächlich zahlen	Inhalte: <ol style="list-style-type: none">1. Wie du deinen wahren Wert erkennst2. Deine unbewusste Kompetenz3. Wofür der Kunde wirklich zahlt	Zeit: 3 Stunden
Woche 2: Dein Kunde, der dich zu schätzen weiß		
Ziele: <ul style="list-style-type: none">- Die ideale Zielgruppe definieren- Entscheidungen basierend auf Kundenerkenntnissen treffen- Fokus auf hochwertige Kunden legen	Inhalte: <ol style="list-style-type: none">1. Kenne deinen Kunden2. Wie du dich entscheidest3. Weniger ist mehr	Zeit: 3 Stunden
Woche 3: Das brennende Problem deines Kunden		
Ziele: <ul style="list-style-type: none">- Die verschiedenen Ebenen der Kundenprobleme verstehen- Lösungen für die äußeren, inneren und moralischen Probleme bieten	Inhalte: <ol style="list-style-type: none">1. Das äußere Problem definieren2. Das innere Problem definieren3. Das moralische Problem definieren	Zeit: 3 Stunden
Woche 4: Deine einzigartige Lösung		
Ziele: <ul style="list-style-type: none">- Ermitteln, was Kunden tatsächlich benötigen- Einzigartige Merkmale des Angebots herausarbeiten- Eine prägnante Erklärung der Lösung entwickeln	Inhalte: <ol style="list-style-type: none">1. Was der Kunde braucht2. Was dich unterscheidet3. Wie du es in einem Satz erklärst	Zeit: 3 Stunden



Woche 5: Dein unwiderstehliches Premiumangebot inkl. Preis		
Ziele: - Fokussierung auf spezifische Kundenprobleme - Aufbau eines unwiderstehlichen Angebots - Preisgestaltung	Inhalte: 1. Fokus auf einen Kunden mit einem Problem 2. Aufbau eines unwiderstehlichen Angebots 3. Der richtige Preis	Zeit: 3 Stunden

Woche 6: Klare Botschaft – klare Ansprache - So sprichst du deine Kunden an		
Ziele: - Entwicklung eines prägnanten Pitches - Erstellung ansprechender Texte - Erstellung eines Positionierungsvideos	Inhalte: 1. 1 Minuten Pitch 2. Ansprechende Texte 3. Anleitung PositionierungsVideo 4. Anzeigen formulieren	Zeit: 3 Stunden

Woche 7: Sichtbar – so wirst du wahrgenommen - Auswahl deines „Marktplatzes“		
Ziele: - Auswahl der besten Kanäle zur Sichtbarkeit - Nutzung von Netzwerken und Social Media - Auswahl der richtigen Plattformen	Inhalte: 1. Die besten Wege, um dich zu zeigen 2. Netzwerke, Social Media oder Internet 3. Auswahl deiner Plattform	Zeit: 3 Stunden

Woche 8: Deine beste Kampagnenstrategie, um neue Anfragen zu bekommen		
Ziele: - Effektive Umwandlung von Erstkontakten in Abschlüsse - Fokus auf einen Vertriebskanal - Einladung zu Kennenlerngesprächen	Inhalte: 1. Vom ersten Kontakt zum Abschluss 2. Einen Kanal richtig bespielen 3. Einladung zum Kennenlernen	Zeit: 3 Stunden

Bonus: Präsentationstraining

Ziele:

- Souveräne und überzeugende Kundenpräsentationen

Inhalte:

- Techniken und Übungen zur Verbesserung der Präsentationsfähigkeiten



Gwendolyn Stoye
Marketingberatung & Verkaufstraining

Beschwerdemanagement und kontinuierliche Verbesserung

Beschwerdemanagement

Im Rahmen des Beschwerdemanagements werden alle eingehenden Beschwerden und Verbesserungsvorschläge systematisch und zeitnah bearbeitet. Der Prozess umfasst die folgenden Schritte:

- Feedbackmechanismus: Beschwerden und Verbesserungsvorschläge können per Mail eingereicht werden. Auch alternative Kommunikationswege wie Telefon stehen zur Verfügung.
- Bearbeitung von Beschwerden: Beschwerden werden unverzüglich geprüft und innerhalb eines festgelegten Zeitraums (üblicherweise innerhalb von 5 Werktagen) bearbeitet. Die Bearbeitung erfolgt durch die zuständige Abteilung, die eine Lösung erarbeitet und umsetzt.
- Nachverfolgung: Nach der Bearbeitung erhalten die Betroffenen eine Rückmeldung über die ergriffenen Maßnahmen. Das Ziel ist, eine effiziente und zufriedenstellende Lösung zu finden und zu kommunizieren.

Kontinuierliche Verbesserung

Zur Sicherstellung der Qualität und Effektivität der Weiterbildungsangebote wird ein umfassendes Qualitätsmanagementsystem eingesetzt:

- Qualitätsmanagementsystem: Dieses System ermöglicht eine regelmäßige Überprüfung und Bewertung der Kursinhalte, -methoden und -prozesse. Es umfasst interne Audits und die Analyse von Feedback, um Schwachstellen zu identifizieren und Verbesserungen vorzunehmen.
- Überprüfung und Anpassung: Die Kursinhalte und -methoden werden kontinuierlich evaluiert und bei Bedarf angepasst. Dies stellt sicher, dass die Angebote stets aktuellen Bildungsstandards entsprechen und die bestmögliche Lernerfahrung bieten.
- Einbindung von Teilnehmerfeedback: Feedback wird systematisch gesammelt und analysiert, um fundierte Entscheidungen für Verbesserungen zu treffen. Dies fördert die kontinuierliche Weiterentwicklung der Programme und gewährleistet deren hohe Qualität.

Durch diese Maßnahmen wird sichergestellt, dass Beschwerden sachgerecht bearbeitet und kontinuierliche Verbesserungen effektiv umgesetzt werden, um die Qualität und Relevanz der Weiterbildungsangebote dauerhaft zu gewährleisten.