

# Workshop Marketing-Basics: „Absolute Kundenorientierung“

Zweitägiger Workshop  
für Führungs- und Nachwuchsführungskräfte aller Funktionsbereiche

Jeder im Unternehmen muß die Denkhaltung der „absoluten Kundenorientierung“  
verinnerlichen und praktisch umsetzen können und wollen !

## Inhalte des Workshops

### Block 1 : Strategie-Entwicklung

Lageanalyse, kritische Erfolgsfaktoren, Segmentierung, Positionierung, CRM

### Block 2 : Marketing-Instrumente

**Produkt** (Nutzenarten; Qualität und Innovation; Zusatznutzen und Marke;  
Differenzierung der Leistung gegenüber der Konkurrenz, Erhöhung und  
Bewahrung ihrer Qualität, Erhöhung von Produktivität/Wirtschaftlichkeit)

**Preis** (interne und externe Einflußfaktoren bei Preisentscheidungen;  
Preisuntergrenzen; Preiselastizität; Fixkosten-Degression; Kalkulation)

**Distribution** (Vertriebswege; Außendienst; Absatzmittler)

**Kommunikation** (Information und Überzeugung durch Verkaufsförderungsinstrumente  
wie Werbung, Sales Promotion, PR, persönlichen Verkauf etc.)

### Block 3 : Motivation und Überzeugung in Führung und Verkauf nach Prof. Dr. Werner Correll

Der Wirtschaftspsychologe Werner Correll studierte Psychologie und andere Fächer an der  
Universität Tübingen. Nach Abschluß seines Studiums übernahm er verschiedene Lehrtätigkeiten  
an namhaften deutschen und amerikanischen Hochschulen (u.a. Harvard).

1964 wurde er ordentlicher Professor für Psychologie an der Universität Gießen.

Seitdem befaßt er sich hauptsächlich mit den Themen Führungs- und Überzeugungspsychologie,  
Streßmanagement und Motivation. Seine motivationspsychologischen Untersuchungen und  
darauf aufbauende Führungsstrategien haben zunehmend auch internationale Anwendung in  
Wirtschaft und Politik erfahren.

Seine Publikationen: 35 Bücher und ca. 250 Veröffentlichungen in Fachzeitschriften.

**Erarbeitung und Umsetzung des Stoffes erfolgt in einer durchgängigen Fallstudie**