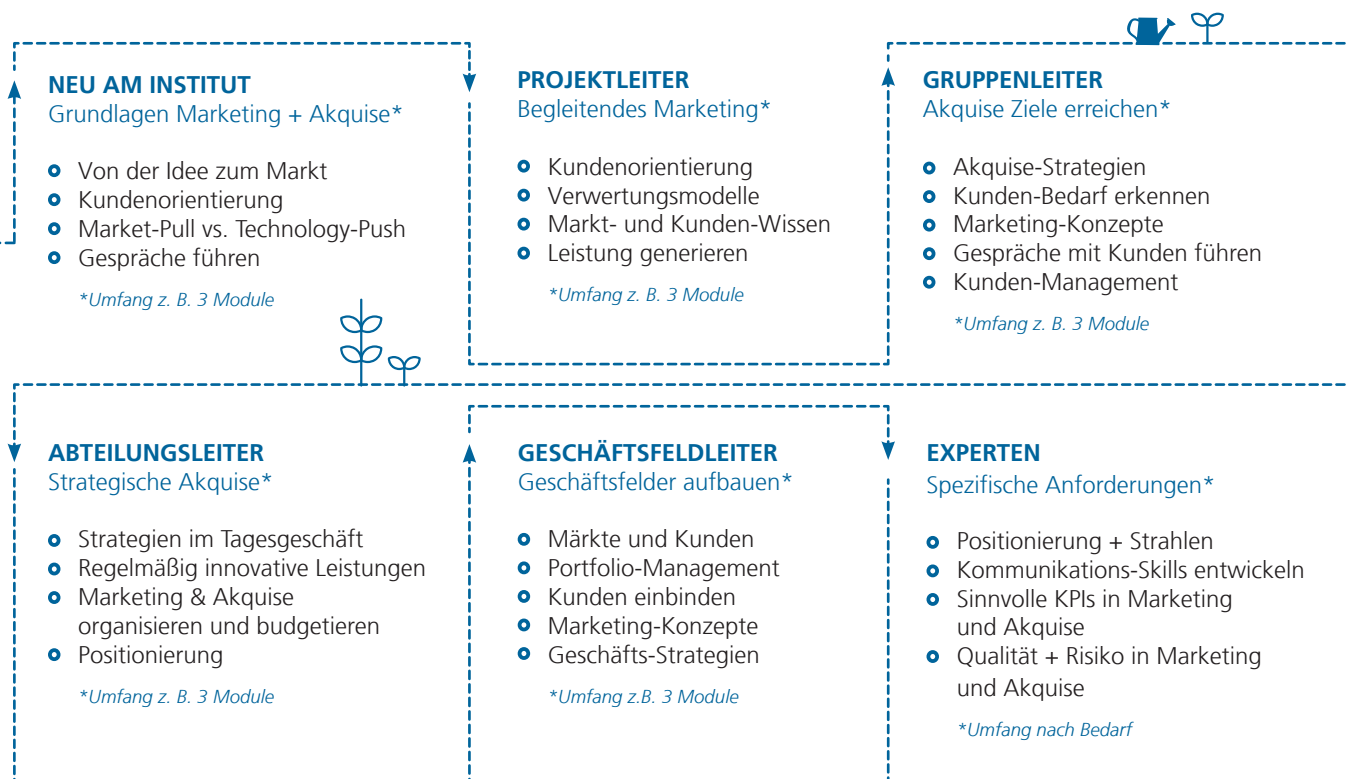


Das Programm IN ZUKUNFT **AKQUISE** ist ein Baukastensystem.

Akquise ist eine zentrale Kompetenz jedes Fraunhofer-Mitarbeitenden, um den Wertschöpfungsprozess „Projekte mit der Industrie“ effektiv und effizient umzusetzen. Die Anforderungen, die aus dem Fraunhofer-Geschäftsmodell entstehen, verpflichten jeden, neben der fachlich-wissenschaftlichen Qualifikation auch die „Akquise-Skills“ kontinuierlich zu entwickeln.

Entsprechende der Zielgruppe werden Inhalte und Formate angepasst, zum Beispiel ...

- Systematischer Aufbau von Marketing- & Akquisekompetenz
- Individuelle Anpassung
- Zielgruppenorientiert
- Funktions- & Aufgaben-orientiert
- Aufbau von Standard- und Zusatz-Modulen
- Laufzeiten individuell anpassbar
- Anzahl der Workshops individuell
- Angepasste Methoden, Tools in allen Bausteinen



Programm IN ZUKUNFT **AKQUISE** Schritt für Schritt und systematisch.

KONTAKT

Das Programm IN ZUKUNFT **AKQUISE** wird sowohl auf die Zielgruppe, als auch auf die spezifischen Bedürfnisse des Instituts angepasst. Dazu entwerfen wir zusammen mit den Zuständigen aus dem Institut – Abteilungs-, Gruppen-, Geschäftsfeldleitung oder Institutsleitung, Personalentwicklung etc. ein Programm. Das Programm ist auch auf andere Formate anpassbar – wie Allianzen, Leistungszentren, Forschungscluster etc.

Sprechen Sie uns an!

KONTAKT

Fraunhofer-Marketing-Netzwerk

Geschäftsstelle

Telefon +49 89 1205-4408

E-Mail: marketingnetz@zv.fraunhofer.de

Fraunhofer Forum im Spreepalais am Dom

Anna-Louisa-Karsch-Straße 2

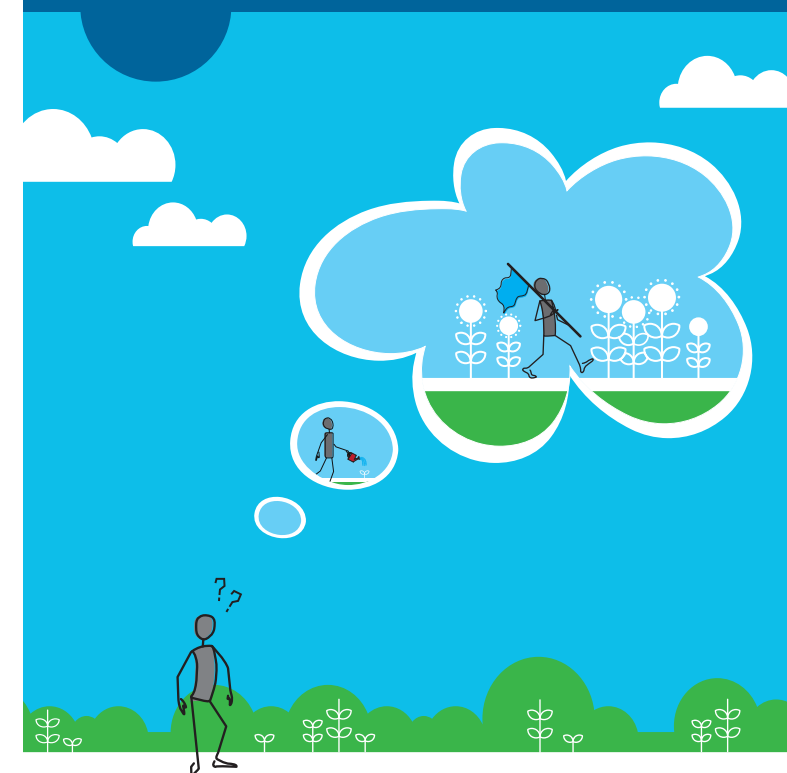
10178 Berlin

Leitung

Dr. Gudrun Quandel

Telefon +49 171 1995334

E-Mail: gudrun.quandel@zv.fraunhofer.de



FORSCHUNG IN DEN MARKT. MIT SYSTEM.

Schrittweise begleitet dieses systematische Training die Entwicklung der Mitarbeitenden vom Newcomer zum Experten der Vermarktung. Parallel zu den fachbezogenen Aufgaben entwickeln die Mitarbeitenden die Fähigkeiten, die sie für die kundenorientierte Ausrichtung benötigen.

AUFBRUCH

- Marketing- & Akquise-Basics
- Fraunhofer-Geschäftsmodelle
- Denkmodelle „Geschäft“
- Kundenorientierung
- Verwertungsmodelle
- Markt-/Kunden-Wissen

HÜRDEN

- Kunden-Nutzen generieren
- Kunden-Bedarfe erkennen
- Kunden-Kommunikation
- Erstgespräche führen
- Produkt + Leistung
- Projektbegleitendes Marketing
- Systematik + Prozesse

INTENSIVIEREN

- Kunden einbinden
- Kunden-Management
- Positionieren + Strahlen
- Portfolio-Management
- Marketing-Instrumente
- Angebote + Pricing
- Verhandlungen führen

FORMATE

- Workshopmodule
- Ein- & mehrtägig*
- In der Gruppe, Abteilung oder übergreifend
- Ab 6 bis max. 20 Personen
- Arbeit an konkreten Themen des Instituts
- Im Institut, in Abteilungen, am Standort
- In Allianz und Verbund etc.

*abhängig vom Inhalt

GESTALTEN

- Akquise-Strategien
- Geschäftsfelder aufbauen
- Regelmäßige Innovationen
- Marketing-Konzepte
- Marketing & Akquise organisieren
- Ökosysteme als Verwertungs-Gemeinschaft

“ GIVE ME WATER FOR THESE FLOWERS GROWING OUT MY MIND. Erykah Badu ”

