

# Marketing für Mediatoren- ein Praxisworkshop

---

Wie sieht der Markt für Mediation aus? Wo und wie finden Sie ihre „Lücke“? Wie schaffen Sie es in Ihrem Marktsegment Mediationsaufträge zu akquirieren?

Erfahren Sie die Besonderheiten der Vermarktung von Mediation. Ist Mediation wirklich eine Dienstleistung und welche Auswirkung hat diese Frage auf die Vermarktung. Lernen Sie die für Mediation wichtigen Marketingwerkzeuge kennen. Welches sind die Megatrends des Verkaufens und erfahren Sie warum diese eine große Chance für Mediatoren sind. Nehmen Sie wertvolle Tipps für Ihre Akquisegespräche mit.

Erarbeiten Sie die ersten Schritte für ihr persönliches Konzept unter Fachanleitung.

## **Schwerpunkte:**

- Definitionen Grundlagen
  - Die drei Hauptprobleme der Vermarktung und Auswege
  - Marketingwerkzeuge und PR Ansätze
  - Das Akquisegespräch- Aufbau und Struktur
  - erste Schritte für das eigene Konzept
  - 30 Sec. Training ( Elevator Pitch) Training
- 

**Zeit:** 12. März 2010 von 13.00 - 19.00 Uhr  
**Ort:** Berlin agentur für wirtschaftsmediation  
Gubener Strasse 51 / Ecke Grünberger Strasse , 10243 Berlin

**Teilnehmer:** max 8 Personen  
**Kosten:** 85,- € zgl. MwSt. ( incl. Pausenversorgung, Unterlagen)

**Referentin:** Antje Rabenalt, Dipl. Betriebswirtin, Marketingfachwirtin,  
Wirtschaftsmediatorin

**Anmeldung:** [info@wirtschaft-mediation.net](mailto:info@wirtschaft-mediation.net) oder Fax: **030- 29 77 96 81**

---

## Anmeldung Praxisworkshop Marketing für Mediatoren

---

Hiermit melde ich mich verbindlich für den Praxisworkshop Marketing für Mediatoren am 12.März 2009 in 10243 Berlin, Gubenerstrasse 51/ Grünbergerstr. an.

Bitte senden Sie mir die Rechnung an nachfolgende Adresse:

---

Datum: 12. März 2010, Berlin, Marketing für Mediation Praxisworkshop

Name: .....

Adresse: .....

.....

.....

Tel: .....

e-mail .....

---

-----  
Unterschrift