

In einer Zeit, in der Budgets zusammengestrichen werden, Bildungsinstitute in arge Bedrängnis geraten und die Akquise von Neukunden ebenso wie der Erhalt der Bestandskunden über die Sicherung der eigenen Trainerexistenz entscheidet, ist es wichtig immer ein Schritt voraus zu sein. Immer mehr Unternehmen, unabhängig ihrer Umsatzstärke und Belegschaftsgröße, wie auch staatliche Institutionen installieren neue Instrumente, um ihre Investitionen in Bildung und Entwicklung von Mitarbeitern einem systematischen Controlling zu unterziehen.

Gehen Sie zum Angriff über und bieten Sie ihrerseits Bildungscontrolling als festen Bestandteil Ihrer Dienstleistung an. Die Entwicklungen der letzten Jahre zeigen mehr als deutlich, dass es ohnehin mehr und mehr eingefordert wird. Wer initiativ seine Trainerleistungen zur objektiven und systematischen Bewertung freigibt, erlangt einen wesentlichen Wettbewerbsvorteil. Mal abgesehen davon, dass es sich dabei um eine unwiderlegbar vertrauensschaffende Maßnahme handelt, die ihre Kundenbindung deutlich stärken kann.

Es spricht also viel dafür, sich als Trainer mit dem Thema Bildungscontrolling zu beschäftigen. Mit dem Zusatzangebot Bildungscontrolling lässt sich ein Alleinstellungsmerkmal gestalten, was mit nachvollziehbarem Nutzen für ihre Kunden, wie Kostenersparnis und Erhöhung der Wirksamkeit einhergeht.

Kennzahlen, Messkriterien und Verkaufsargumente

Bildungscontrolling für Trainerinnen & Coachs

Starten Sie mit einem exponierten Alleinstellungsmerkmal in die Kundenakquise. Qualitätsgeprägte Dienstleistungen müssen für den Kunden gekennzeichnet werden und deutliche Nutzen stiften.

Die vollständige AGENDA zum Workshop finden Sie im Internet.

- **Marktperspektiven und ihre Trainer**
- **Was fordert der Kunde – Kriterien bei der Trainerauswahl**
- **Bildungscontrolling – Instrument für erfolgreiches Marketing**
- **Ohne Verkaufsgespräch kein Vertragsabschluss**
- **Balanced Scorecard, Checklisten und Excel-Tools**



Für unsere Teilnehmenden steht ein Kontingent an Zimmern zum Vorzugspreis zur Verfügung. Bitte nehmen Sie Ihre Reservierungen rechtzeitig direkt im Hotel vor.

Airporthotel Van der Valk - Superior
40472 Düsseldorf
Tel.: (0211) 200 63 - 0
Fax: (0211) 200 62 - 200

Seminaranmeldung – Workshop am 12. August 2011 in Düsseldorf

Die Teilnahmegebühr beträgt inkl. Lunch, Kaffeepausen, After Workout und Teilnehmerunterlagen p. P. € 260.- (zzgl. 19% MwSt.).

Sichern Sie sich bis zum 15.07.11 Ihren persönlichen Reisevorteil:

€ 195.- (zzgl. 19% MwSt.)

Nach Eingang der Buchung erhalten Sie die schriftliche Anmeldebestätigung und Ihre Rechnung.

Fordern Sie Ihr Anmeldeformular an:

[http:// bct.pia-consulting.de](http://bct.pia-consulting.de)

per E-Mail an: buchung@pia-consulting.de



oder per Post an:
PiA-Consulting
zu Hd. Ramona Hammer
Heinrich-Imig-Str. 9
45665 Recklinghausen

per Telefax an:
+49 (0) 2361 5825 978
Telefon:
+49 (0) 2361 890 1305