

## Marketing für Sprachschulen und Sprachabteilungen

So finden Sie neue Kunden – und binden jene, die Sie haben!

### An wen sich das Intensivseminar richtet

Das Intensivseminar richtet sich an **Leitende und Fachbereichsleitende** sowie pädagogisch, planend oder administrativ **Mitarbeitende** aus dem Programmbereich „Sprachen“ in Volkshochschulen oder Schulen in freier Trägerschaft. Außerdem sind Mitarbeitende aus Fremdsprachenabteilungen in Bildungseinrichtungen sowie in Sprachschulen angesprochen, die teilnehmerorientierte Fremdsprachenangebote entwickeln und mehr Kunden gewinnen wollen.

### Warum das Intensivseminar wichtig für Sie ist

Im Intensivseminar lernen Sie Marketinginstrumente kennen, die **speziell für Bildungseinrichtungen im Sprachenbereich** von Interesse sind.

Der Referent, Linguist mit langjähriger Erfahrung in Marketing und Vertrieb im Bildungsbereich, informiert Sie über die **6 P im Bildungsmarketing**: Produkt bzw. Kursprogramm, **P**ositionierung, **P**reisfindung, **P**räsentation der Weiterbildungsprogramme, **P**romotion und Kommunikation sowie **P**latzierung und Vertrieb von Bildung. Sie erfahren, welche der möglichen Facetten des „6-P-Marketing-Fächers“ für Ihr Sprachkursangebot relevant sind und wie Sie diese Mittel erfolgreich einsetzen.

In den Aktiv-Sequenzen konzentrieren Sie sich auf Ihr persönliches Thema – und profitieren zugleich von den Ergebnissen der anderen Teilnehmenden. Im besonderen Maße setzen Sie sich mit Ihrer Zielgruppe auseinander und erörtern, wie Sie bestehende Kunden **aktiv in die Angebotsgestaltung und Kommunikation einbinden** und frühere Teilnehmende zurückgewinnen.

Bitte bringen Sie zum Seminar Ihre Sprachkursaus-schreibungen und Broschüren mit!

### Ihr Referent



**Hanspeter Reiter** ist Inhaber von Hanspeter Reiter Medien Consulting in Neuried bei München. Sein Marketing- und Vertriebswissen, welches er u. a. als Führungskraft in Medienunternehmen und in der eigenen Werbeagentur erwarb, gibt er in Seminaren und Büchern weiter. Zudem berät er Verlage und Bildungseinrichtungen im Bereich Marketing und Vertrieb. Als Vorstandssprecher des Verbandes für Weiterbildende GABAL e. V. ist er kontinuierlich mit verschiedenen Bildungsanbietern im Gespräch.

### Termine und Orte

- 4. und 5. Mai 2012 in Frankfurt / Main
- 11. und 12. Mai 2012 in Hannover
- 1. und 2. Juni 2012 in Köln
- 22. und 23. Juni 2012 in Berlin

### Inhalte des Intensivseminars

- **Besonderheiten des Marketing für Sprachschulen und Sprachabteilungen**
  - Marketing in Profit- und Nonprofit-Gesellschaften
  - Marketing-Mix für Sprachkursanbieter: die 6 P ineinandergreifend planen und umsetzen
- **Zielgruppenorientierte Gestaltung des Fremdsprachenangebotes**
  - Positionierung: Zielgruppen für Sprachschulen und Sprachabteilungen
  - Programm: Teilnehmerorientierte Angebotsgestaltung
  - Platzierung: Teilnehmerakquise oder wie Sie neue Kursteilnehmende und Teilnehmergruppen gezielt ansprechen
  - Kundenbindung: Wie Sie aktuell Lernende von einem nächsten Sprachkurs überzeugen
  - Präsentation: Wie Sie Ihre Angebote attraktiver darstellen
  - Promotion: Besondere Angebote für bildungsferne, bildungsungewohnte Zielgruppen
- **Workshop: Überprüfen Sie Ihr eigenes Sprachkursangebot!**
- **Kooperation und Wettbewerb**
  - Marktanalyse: Wer sind Ihre Mitbewerber?
  - Kooperation: Gemeinsame Kursangebote und Teilnehmerfokussierung
  - Wettbewerb: Wodurch unterscheidet sich Ihr Kursangebot von anderen? Was ist das Besondere an Ihrem Kursangebot? Was ist Ihr „USP“, Ihr Alleinstellungsmerkmal?
  - Multiplizieren Sie Ihre Chancen: Wie Sie Empfehlungen generieren und „Kontakte zu Kontrakten machen“
  - Preispolitik: Auswirkung von Rabatten und Sonderangeboten
- **Kommunikation und Distribution**

Anmeldung auf der Rückseite

telc GmbH  
Training & Qualifikation  
Bleichstraße 1  
60313 Frankfurt

Ja, ich möchte künftig den telc Newsletter erhalten und über Neuigkeiten sowie Rabattaktionen informiert werden.

## Teilnahmebedingungen

Die Teilnahmegebühr für das zweitägigen Intensivseminar beträgt **inkl. Seminarunterlagen, Erfrischungsgetränken, Mittagsimbiss** und gesetzlicher MwSt. 295,- €. Ihre Anmeldung ist mit Eingang bei der telc GmbH verbindlich. Sie erhalten eine schriftliche Anmeldebestätigung. Bis zwei Wochen vor Veranstaltungsbeginn können Sie Ihre Anmeldung kostenfrei stornieren. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Nach Ablauf dieser Frist, bei Nichterscheinen oder Erkrankung des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Teilnahmegebühr. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Etwa zehn Tage vor Ihrem Veranstaltungstermin erhalten Sie eine Rechnung über die Teilnahmegebühr. Die Zahlung erfolgt per Überweisung. Die Kosten der Überweisung gehen zu Ihren Lasten. Die telc GmbH behält sich vor, die Anmeldebestätigung einseitig zu widerrufen oder den Veranstaltungstermin kurzfristig abzusagen. Änderungen des Veranstaltungsprogramms sind vorbehalten.

## Datenschutzhinweis

Ihre Daten werden zur Bearbeitung Ihrer Anmeldung sowie zu Zwecken der Kundenbetreuung und Werbung in Übereinstimmung mit den gesetzlichen Vorschriften zum Datenschutz gespeichert. Mit Nennung Ihrer E-Mail-Adresse erklären Sie sich einverstanden, über dieses Medium Informationen von telc zu erhalten. Eine Weitergabe an Dritte ist ausgeschlossen.

## Inhouse-Veranstaltungen

Sie können dieses Intensivseminar auch als Inhouse-Veranstaltung für Ihre Institution buchen. Zeit, Ort und Inhalt bestimmen Sie. Bitte sprechen Sie uns an!

## Kontakt



telc GmbH  
Manuela Höggemeier  
Bleichstraße 1  
60313 Frankfurt/Main  
Tel.: +49 (0) 69/95 62 46-64  
Fax: +49 (0) 69/95 62 46-62  
E-Mail: training@telc.net  
Internet: www.telc.net/training

3113-SEM-020511 I

Ja, ich melde mich unter Anerkennung der u. a. Teilnahmebedingungen verbindlich zum zweitägigen Intensivseminar an:

## Marketing für Sprachschulen und Sprachabteilungen

Bitte wählen Sie Ihren Termin:

4. und 5. Mai 2012 in Frankfurt/Main  
 11. und 12. Mai 2012 in Hannover  
 1. und 2. Juni 2012 in Köln  
 22. und 23. Juni 2012 in Berlin

jeweils 1. Tag von 10.00 Uhr bis 18.00 Uhr und  
2. Tag von 9.00 Uhr bis 16.00 Uhr

Die Adresse des Veranstaltungsortes erhalten Sie mit Ihrer Anmeldebestätigung.

## Teilnehmerin/Teilnehmer

Vorname, Nachname

männlich  weiblich

1

Code-Nummer (falls vorhanden)

Ich arbeite an einer VHS

Die Rechnung bitte ich auszustellen auf

mich  
(Unterschrift der Teilnehmerin/  
des Teilnehmers notwendig)

die Institution  
(Stempel und Unterschrift des Ansprech-  
partners der Institution notwendig)

## Rechnungsadresse

Institution (nur bei Rechnungstellung an Institution)

Straße

PLZ, Ort

Ansprechpartnerin/Ansprechpartner in der Institution

Telefon

Fax

E-Mail-Adresse

Ort, Datum

**Unterschrift** und ggf. Stempel