

## Marketing für Mediatoren/-innen

---

»Sage mir, was du tust, nicht, was du bist. Statt mir zu sagen, was du bietest,  
frage mich, was ich brauche.« (Unbekannt)

### Zielgruppe

Mediatoren/-innen, die sich haupt- oder nebenberuflich selbständig machen wollen und sich fragen, wie sie den berühmten ‚ersten Fuß in die Tür‘ bekommen.

### Beschreibung

Die gezielte, erfolgsorientierte Teilnahme am Markt setzt das Verstehen der Marktmechanismen voraus.  
– Folgende Fragen und Themen werden im Seminar u. a. behandelt:

**Markttransparenz:** Erkennen von Marktmechanismen

**Marketing:** Stationen gezielter, individueller Selbstvermarktung

**Marketingmethoden:** Leitbild und Gesprächsleitfaden, vom Elevator Pitch bis hin zur reflektierten, zielorientierten Vernetzung der eigenen Ressourcen

### Ziel

Das Ziel des Seminars besteht darin, Sie dabei zu unterstützen, eine Marketingstrategie zu entwickeln, die Ihrer Person entspricht, um Ihr Angebot erfolgsorientiert auf dem Markt zu etablieren.