



European Community
of Experts in Marketing and Sales

PRESSEMITTEILUNG

Fundierte Hilfestellung für Profis in der Branche

Aktuelle Umfrage zu den Trends im Trainingsmarkt – das prognostizieren die international namhaften Sales- und Marketingexperten

Was geschieht, wenn rund 100 Vertriebs- und Marketingexperten aus Deutschland, Österreich und der Schweiz aufeinander treffen und eine Woche lang die Köpfe zusammen stecken? Sie analysieren Trends und kommen zu erstaunlichen Prognosen. Beim 58. Jahreskongress des Club 55 in Baveno am Lago Maggiore in Italien widmeten sich die Spezialisten den aktuellen Themen und mitunter brisanten Fragestellungen rund um den Kulturwandel in den Bereichen Marketing, Verkauf und Management. Die Trends im Trainingsmarkt zeigt eine aktuelle Umfrage.

Ein kleines Gerät mit großer Wirkung: Die flache Fernbedienung mit den bunten Knöpfen liegt auf dem Tisch, in der Hand oder auf dem Schoß. Konzentriert verfolgen die Teilnehmer die Ansagen des Moderators. Guglielmo Imbimbo führt durch die Umfrage. Der gefragte Trainer für Persönlichkeits- und Verkaufsworkshops verfügt mit mehr als 2000 Trainingstagen über eine ausgewiesene Kompetenz in der praktischen und interaktiven Wissensvermittlung. Anlässlich des Club 55 Kongresses hat er, gemeinsam mit zwei Club-Kollegen, eine ganze Reihe an Fragestellungen formuliert, die er nun von den rund 100 Vertriebs- und Marketingexperten beantwortet wissen will.

Im ersten Schritt entscheiden sich die Teilnehmer für eine Antwort, im zweiten sehen sie dann die Gesamtergebnisse auf der Leinwand. Mit diesen Impulsen geht es dann in die gemeinsame Diskussion. Der Vorteil: Der so genannte Tele-Dialog (TED) ist ein brauchbares Televoting-Verfahren, mit dem aktuelle Themen zeitnah bearbeitet werden können – und das auch in einer großen Expertenrunde. Das elektronische Abstimmungssystem liefert brauchbare und verifizierbare Ergebnisse in Echtzeit.

„Experten für Experten“ nennt sich das Modul. Nomen est omen – der Name ist Programm. Denn die Umfrage gibt weitreichend Auskunft darüber, worin sich die namhaften Experten einig sind, in welche Richtung es in Sachen Vertrieb und Marketing zukünftig weiter geht, welche Faktoren für den Erfolg eine Rolle spielen und vor allem, welche Methoden und Hilfsmittel in Zukunft unverzichtbar sind. So zeigt das TED-Ergebnis mitunter, dass die Mehrheit der Experten (62 Prozent) davon ausgeht, dass Soft Skills-Themen vermehrt Einzug ins klassische Vertriebstraining halten werden. Hingegen wird das E-Learning das Face-2-Face-Learning nicht ersetzen, hier ist keine rasante Änderung zu erwarten. Hingegen gehen 51 Prozent der Befragten davon aus, dass die Mess- und Objektivierbarkeit, eines Seminarinvestments in Zukunft vermehrt vom Kunden eingefordert wird.

Kontakt Club 55:

Präsident Wolf Hirschmann
c/o SLOGAN Strategieberatung
Postfach 4166
D-70794 Filderstadt
Mail: wolf.hirschmann@slogan.de
Telefon 0049 7158 939020

Pressekontakt:

Dr. Simone Richter
Titania Kommunikation
Rüderner Straße 46
D-73733 Esslingen
Mail: richter@titania-pr.de
Telefon 0049 170-9031182



European Community
of Experts in Marketing and Sales

PRESSEMITTEILUNG

Wer weiterhin oder vermehrt in der Branche der Trainer, Speaker und Experts erfolgreich sein will, muss auf Empfehlungsmarketing und Empfehlungsmanagement setzen, dafür sprechen sich 88 Prozent aus.

Fazit: „Mit dieser Expertise geben wir auch anderen Profis in der Branche eine fundierte Hilfestellung an die Hand“, sagt Guglielmo Imbimbo.

Infokasten:

Die wichtigsten Ergebnisse im Überblick

- In Zukunft werden Einkäufer (z.B. in Buying-Center Strukturen) Seminarleistungen einkaufen.
- Bezüglich der Generierung von Aufträgen sind folgende Maßnahmen zukünftig wichtig:
 - Internet-Seite
 - Inputs-Vorträge
 - Blogs
 - Buchpublikationen
 - Webinare
 - Networking
 - Social Media Tools wie Xing, Facebook und LinkedIn
- Newsletter sind bereits und bleiben relevant und werden immer wichtiger.
- Der Seminar-Markt in Deutschland, Österreich und der Schweiz wird wertmäßig 2017 zulegen.

Die gesamte Umfrage mit den Ergebnissen gibt es hier:

http://www.memoris.ch/club55-experts/TED_Trainermarkt_2016/Club_55_TED_UMFRAGE_TRAINERMARKT_2016_270502016.html

Kontakt Club 55:

Präsident Wolf Hirschmann
c/o SLOGAN Strategieberatung
Postfach 4166
D-70794 Filderstadt
Mail: wolf.hirschmann@slogan.de
Telefon 0049 7158 939020

Pressekontakt:

Dr. Simone Richter
Titania Kommunikation
Rüderner Straße 46
D-73733 Esslingen
Mail: richter@titania-pr.de
Telefon 0049 170-9031182



Club 55

European Community
of Experts in Marketing and Sales

PRESSEMITTEILUNG

Informationen zum Club 55

Der Club 55 wurde im Jahr 1959 als Gemeinschaft europäischer Marketing- und Vertriebskoryphäen in Lugano gegründet. Das internationale Netzwerk für Trainer und Berater fungiert als Fachvereinigung hochkarätiger Experten und hat seinen juristischen Sitz in Genf (Schweiz). Die Mitgliederstruktur setzt sich aus maximal 55 Experten-Mitgliedern und einer Reihe an Spezialisten-Mitgliedern zusammen. Keine vergleichbare Organisation bringt so viele Kenner aus den Bereichen Marketing, Verkauf und Management zusammen. Die Mitglieder stammen aus Deutschland, der Schweiz, Österreich und Frankreich.

Langjährige Traditionen, anspruchsvolle Handlungen, innovativen Visionen – darauf fußt die „European Community of Experts in Marketing and Sales“. Die Mitglieder der Fachvereinigung sind nach einer eigenen Qualitäts- und Ethikcharta zu höchsten Standards in ihrer Arbeitsweise verpflichtet. Der Club 55 vergibt jährlich den „Award of Excellence“ an herausragende Persönlichkeiten aus Wirtschaft und Gesellschaft.

www.club55-experts.com

Abdruck honorarfrei, Belegexemplar erbeten.

Kontakt Club 55:

Präsident Wolf Hirschmann
c/o SLOGAN Strategieberatung
Postfach 4166
D-70794 Filderstadt
Mail: wolf.hirschmann@slogan.de
Telefon 0049 7158 939020

Pressekontakt:

Dr. Simone Richter
Titania Kommunikation
Rüderner Straße 46
D-73733 Esslingen
Mail: richter@titania-pr.de
Telefon 0049 170-9031182