

DDA-Karatelehrer 2



Modul 12 - Marketing für Karatevereine Grundlagen marktorientierter Vereinsführung

Dozent u. Ausbilder:
Prof. Dr. René Peisert

Termin:
Samstag, 18.11.2017 von 10:00 - 18:00 Uhr
Sonntag, 19.11.2017 von 9:00 - 14:00 Uhr

Ort:
Fußballverband Niederrhein e.V.
Sportschule Wedau
Friedrich-Alfred-Str. 15
47055 Duisburg

Seminargebühren: 180,00 €

incl. Tagungsgetränke (Kaffee, Tee, Mineralwasser) sowie am Samstag mit Mittag- und Abendessen, jedoch ohne Übernachtung.

Zimmerreservierung ist über den DKV möglich. Bitte geben Sie hierzu frühzeitig Ihre Übernachtungswünsche an (Übernachtung in der Sportschule im Einzelzimmer zum Preis von 72,00 € incl. Frühstück/Nacht).

Karate-Gi sowie Schreibutensilien sind mitzubringen!

Bitte überweisen Sie **vor dem Seminar** unter Angabe der Modul-Nr. die Seminargebühren auf das Konto des DKV (s. Anmeldebogen).

Während der gesamten Veranstaltung gilt Haftungsausschluss!

Anmeldungen bitte mit anhängendem Anmeldebogen **bis 4 Wochen** vor dem Seminar unter conny.schmiemann@karate.de.

Anmeldung auf der nächsten Seite

ANMELDUNG

DDA Karatelehrer 2 – Modul 12

Marketing für Karatevereine Grundlagen marktorientierter Vereinsführung

mit **Prof. Dr. René Peisert**

am **Samstag, 18.11.2017 von 10:00 - 18:00 Uhr**
Sonntag, 19.11.2017 von 9:00 - 14:00 Uhr

Ort: **Sportschule Wedau, Duisburg**

Name

Vorname

geb.

Adresse

Telefon

Handy

E-Mail

DKV-Mitgliedsnr.

DAN – Grad

Seminargebühren 180,00 €

**incl. Tagungsgetränke (Kaffee, Tee, Mineralwasser) sowie am Samstag mit Mittag- und Abendessen, jedoch ohne Übernachtung.
Überweisung der Gebühren bitte unter Angabe der Modul-Nr. vor dem Seminar auf unser Konto**

DEUTSCHER KARATE VERBAND e.V.
Sparkasse Gladbeck
IBAN: DE 53 4245 0040 0071 0143 02
SWIFT-BIC: WELADED1GLA

Bitte Karate-Gi sowie Schreibutensilien mitbringen!

Modul 12

Marketing für Karatevereine Grundlagen zur marktorientierten Vereinsführung

Grundlagen, Marketing, Strategien für ein erfolgreiches Kundenbeziehungsmanagement, Transfer von Best Practices von Unternehmen in das Vereinsmanagement, Markenexzellenz im Karateverein, der Verein als Marke, Tools und Methoden des Marketing für die praktische Umsetzung.

Karatevereine geraten zunehmend unter Wettbewerbsdruck. Andere Sportarten, weitere Freizeitaktivitäten und auch Wettbewerber in der eigenen Branche führen zur Notwendigkeit, einen möglichst attraktiven Marktauftritt zu realisieren. Doch wie kann das umgesetzt werden? Wesentliche Herausforderungen sind: Wie können neue Mitglieder gewonnen werden? Wie können bestehende Mitglieder langfristig an den Verein gebunden werden? Wie kann ich meinen Verein im Markt differenzieren? Wie stelle ich meine „Karate-Dienstleistung“ als einzigartig heraus?

Im Rahmen dieses Moduls greift der Referent diese Herausforderungen auf und stellt die Grundlagen einer marktorientierten Vereinsführung vor. Gemeinsam mit den Teilnehmern werden daran anknüpfend konkrete Konzepte und Strategien zur Optimierung des Vereinsmarketing erarbeitet.

Im Fokus stehen dabei u.a. die Themen:

- Effektive Instrumente zur Gewinnung und Bindung von Mitgliedern
- Der Verein als „Marke“ – Strategien zur Differenzierung im Wettbewerb
- Optimierung des Angebotes – Vorsprung durch innovative Leistungen
- Aktuelle Erkenntnisse des Neuromarketing – Was prägt Entscheidungen von Kunden?
- Positive „Manipulation“ – Die 7 Prinzipien der Beeinflussung
- Erfolgshebel zur effektiven Gestaltung von Werbemitteln

Um die konkrete Umsetzung zu erleichtern, werden im Seminar Checklisten, Arbeitspläne und weitere Tools ausgegeben und verwendet.

Als Initialzündung für eigene Ideen werden innovative Konzepte aus dem Leistungsspektrum des PSV Essen vorgestellt, daher: Bitte Karate-Gi mitbringen!

Referent: Prof. Dr. René Peisert
