

Liebe Unternehmerinnen und Unternehmer, Marketeers,
Verkaufsförderer und Visual Merchandising-Verantwortliche!

Nach einem erfolgreichen Tagungsauftakt Anfang März (siehe [FutureTrade 2017](#))
bieten wir Ihnen bis Ende September **verschiedene Marketing Workshops** in Köln
(oder optional bei Ihnen inhouse) an.

Denn gute Vor- und Beiträge auf Tagungen und Kongressen anzuhören ist das
eine – *selbst* eigene **neue Ansätze** zu **erarbeiten** aber das andere.

Gehen Sie mit uns in die *konkrete* Umsetzung!

**Das Zeit- und Kosten-Investment ist das gleiche, die Wirksamkeit und Effektivität
sind aber um ein Vielfaches höher!**

Unsere Intensiv-Workshops mit Marketing-Experten und Branchen-Spezialisten
bieten die **konzentrierte Mischung aus Information, Motivation, Bewusstseins-
schaffung und Umsetzungshilfe**.

Wir holen Sie „out of the box“, denken quer, motivieren und strukturieren und
liefern wichtige Marketing-Trend Updates. Denn Handeln braucht ein Motiv!

Investieren Sie in einen nachhaltig wirkungsvollen Tag!

Raus aus dem Tagesgeschäft und der Routine, rein in die Strategie!

Horizont-Erweiterung garantiert!

Folgende Top-Themen bieten wir Ihnen aktuell an:

SEMINAR THEMA 1

Querdenken als Erfolgsformel (+ Abendveranstaltung „CreativeCouch“)

In diesem Workshop - abseits des Tagesgeschäfts - geht es um neue
Ideenansätze in Ihrer Branche, Ihrem Unternehmen, für Sie und Ihre Mitarbeiter!

TERMIN:

Donnerstag, 22. Juni 2017

UHRZEIT:

09:00 – 18:00 Uhr (Creative Couch im Anschluss von 19:00 – 22:00)

SEMINAR THEMA 2

Erfolgreiche Markenführung dank Why, How, What – Strategie

Vom Produktangebot zur Marken- Message. Ziel des Workshops ist es, gemeinsam konkrete
Perspektiven für Ihre Unternehmens- Erfolgsformel zu erarbeiten, beziehungsweise bisherige fein zu
justieren.

TERMINE:

Donnerstag, 29. Juni 2017

Dienstag, 11. Juli 2017

Dienstag, 26. September 2017

UHRZEIT:

09:00 – 18:00 Uhr

SEMINAR THEMA 3**Going offline – analoge Touchpoints**

Roadshow, Event, PopUp Stores, reiner Showroom oder gar stationäres Geschäft? In diesem Workshop gehen wir auf die Frage ein, welche Rolle Multi- und Crosschannel in Ihrem Geschäft spielen können.

TERMIN:

Freitag, 30. Juni 2017

UHRZEIT:

09:00 – 18:00 Uhr

SEMINAR THEMA 4**Visual Marketing for your Touchpoint – Mehr Aufmerksamkeit für den POS**

Rabattschilderfläche, Produktlager oder Imagetransfer? Die Shop-Gestaltung trägt maßgeblich zu Erfolg und Misserfolg bei! Visual Merchandising bedeutet die stringente visuelle Durchsetzung der Vermarktungsidee und -strategie an Ihrem Point of Sale. Wir vermitteln Trend-Know How und Praxis-Tipps! - Unser special „Visual Marketing“-Seminar mit Karin Wahl.

TERMINE:

Dienstag, 04. Juli 2017

Freitag, 01. September 2017

UHRZEIT:

09:00 – 18:00 Uhr

SEMINAR THEMA 5**Fit für die Zukunft? Frische Impulse für Ihren Geschäftserfolg**

Was ist Ihr Status Quo in der Zukunft? Erweitern Sie Ihren Blickwinkel, damit Sie in Ihrem eigenen Businessmodell die Weichen für eine zukunftsorientierte Entwicklung stellen.

TERMINE:

Dienstag, 15. August 2017

Dienstag, 19. September 2017

UHRZEIT:

09:00 – 18:00 Uhr

SEMINAR THEMA 6**Transition Marketing – das Beste aus beiden Welten**

Die Vernetzung von On- und Offline kann als Zentrifugalkraft wirken und Unternehmen in Gewinner und Verlierer teilen. Was ist Ihr Status Quo, jetzt und in der Zukunft?

TERMIN:

Freitag, 15. September 2017

UHRZEIT:

09:00 – 18:00 Uhr

PS:

Weitere Angebote für das vierte Quartal 2017 folgen im Herbst. Schon jetzt möchten wir Sie aber auf unser [Mallorca- Special Anfang November](#) hinweisen! Viereinhalb konzentrierte Strategie-Tage, exklusiv in der Sportlerpension des Ex-

Radrennprofis Jan Eric Schwarzer. *Frische Luft* für Ihren Kopf - im übertragenen, wie auch Wort-Sinne - garantiert! [MindTwist-U!](#) **AS ist der 14. Juli 2017!**

KONDITIONEN:

Die Kosten für jeden unserer Workshops entnehmen Sie bitte der jeweiligen Anmeldeseite unter [Eventbrite](#). Die Preise können variieren, da manche Workshops im Auftrag von Institutionen ausgeführt werden, welche ihre Veranstaltungen subventionieren. Die Teilnehmerzahl der Workshops ist auf mindestens 5 bis maximal 15 Personen limitiert.

Für **Anmeldungen bis zu 30 Tage vor** dem jeweiligen Workshop gewähren wir einen **Frühbucher-Rabatt von ca. 10%**. Gleichen Vorteil erhalten auf Anfrage die Zweit und Dritt-Anmeldungen eines Unternehmens sowie ein und dieselben Teilnehmer mehrerer MindTwist-U Workshops innerhalb von 3 Monaten (der Vorteil gilt auch für Teilnehmer der letzten FutureTrade Tagungen). Mengenrabatt und Preisvorteil gelten nicht für subventionierte Workshops.

Sie möchten alle oder eines der Themen lieber **individuell als eigenen ex- oder inhouse Intensiv-Workshop** buchen? - Gern!
Sprechen Sie uns an. Wir erstellen Ihnen Ihr Angebot dazu!

Wir freuen uns auf Ihren Kontakt!

Ihr Team von
www.mindtwist-U.de

Aktuelles von MindTwist-U für unsere Follower auch auf [Facebook](#)  und [Twitter](#) 

ÜBER DIE REFERENTEN UND WORKSHOP LEITER:

[Julia Greven](#) verantwortete lange Jahre den erfolgreichen Markenauftritt und die Unternehmenskommunikation eines renommierten Möbelherstellers. Zuletzt sieben Jahre als Marketingvorstand, bis sie sich entschied, als freie und unabhängige Marketingberaterin zu arbeiten. Darüber hinaus ist sie Founder von „[philla BrandXitement](#)“ Innovations- & Trendmanagement sowie Initiatorin der [FutureTrade](#) Tagungsreihe.

[Karin Wahl](#) ist eine der führenden Visual Marketing Expertinnen Deutschlands und erhielt 2012 dafür den "Award for Best Visual Marketing Europe". Sie ist Vorstand des "Europäischen Zentralverbandes Visuelles Marketing Merchandising e.V." sowie Prüferin der IHK Köln für visuelles Marketing. Seit 1995 hat sie Ihr eigenes Unternehmen als Gestalterin und ist seit 2008 erfolgreiche Trainerin und Beraterin für Firmen wie z.B. Rodenstock, Koziol und Tchibo.

[Gerd Corona](#) ist seit mehr als 20 Jahren Markenberater und Business-Coach. Er arbeitete in verschiedenen renommierten Werbeagenturen für namenhafte Marken und führte eine eigene Agentur bis er sich entschied, als Agentur unab-hängiger Marken- und Marketingberater zu arbeiten.