

## **Cursul "Faci bani din mediere?"**

Marketingul serviciilor de mediere. Tehnici de promovare si vanzare

### **Trainer facilitator:**

dr. Mircea Mitrutiu, consultant in marketing, relatii publice si comunicare **Durata:**

2 zile, 12 ore de pregatire practica, punand accentul pe exemple, studii de caz si oportunitati de afaceri si networking

### **Numarul participanti:**

20

### **Caracteristicile cursului:**

interactiv, intensiv, participativ, taylor-made, personalizat, raspunsuri la intrebarile participantilor, aplicat la specificul problemelor intampinate in piata de mediatorii participanti, punand accentul pe exemple, studii de caz si oportunitati de afaceri si networking

### **Tematica propusa:**

- Cererea si oferta pe piata de mediere din Romania
  - Kit-ul de marketing al unui start-up in mediere
  - Oportunitati de afaceri si surse de comenzi pentru mediatorii
  - Tehnici de transformare a prospectilor in clienti. Conflict pipeline
  - Sedinta obligatorie de informare ca instrument de promovare si vanzare a serviciilor de mediere
  - Segmentarea pietei, alegerea nisei de piata si specializarea mediatorului
  - Portretul clientului tinta
  - Pozitionare si diferentiere. Cum iesi in evidenta din multimea mediatorilor autorizati de pe piata
  - Tehnici de prospectare a pietei
  - Avantajul competitiv comparativ si propunerea unica de vanzare
  - Dezvoltarea unui sistem de referinte si recomandari
  - Continutul materialelor de marketing
  - Cum iti construisti sloganul
  - Structura si continutul unui website. Analiza critica pe exemple de siteuri de mediatorii
  - Cartea de vizita
  - Mediatorul ca povestitor. Povesti de succes in mediere.
  - Promovarea online, prin retele sociale si prin mass-media
  - Word of mouth (promovarea din gura in gura)
  - Instrumente de promovare si comunicare a beneficiilor asociate serviciilor de mediere: brosură, fluturas, newsletter, blog, forum de discutii, evenimente, testimoniale, filme cu medieri demonstrative, webinar, telemarketing, mailing, marketingul electronic prin baze de date, sponsorizare
  - Pull si push marketing
  - Vanzarea tranzactionala si relationala
  - Vanzarea psihologica si consultativa
  - Vanzatorul de servicii de mediere: fermier, vanator sau pescar?
  - Ciclu vicios festin-foamete in marketingul serviciilor de mediere.
- Managementul timpului

- Mixul de marketing si mixul de promovare in serviciile de mediere. Cei 7 P
- Cum fixam onorariul serviciului de mediere
- Reputatia si brandul personal al mediatorului
  
- Modele de business in mediere. Studii de caz