

Diese PDF-Datei ist eine Information für Interessenten an dem SUBCOM Trainingskript. Die **unveränderte Datei darf beliebig** in Intranets verwendet, auf Homepages zum Download angeboten, per e-Mail versendet und **weitergegeben werden**. Die jeweils letztgültige Version dieser Datei kann auf www.matys.at und www.subcom.at abgerufen werden. Der Stand der vorliegenden Datei ist vom 14.2.2008, mit der Auflage einer neuen Version verlieren ältere Versionen ihre Gültigkeit.



Insidertechniken der Marktkommunikation

Skriptum zum selbst lernen, anwenden, aufsteigen.

Schneller aufwärts

Wer aufsteigen will, muss überzeugen. Jeder Marketingmitarbeiter, jeder Produktmanager, jeder Newcomer und jeder zukunftsorientierte Manager steht im Wettbewerb mit seinem Umfeld. Denn Ideen, Produkte, Dienstleistungen und Konzepte müssen sich durchsetzen, um erfolgreich zu sein. Hier erhalten Sie die Techniken, die Ihre Vorhaben mit der richtigen wirkungsvollen Kommunikation ausstatten. Das SUBCOM Trainingskript stammt von Dipl.Ing. Erwin Matys, Autor des renommierten Praxishandbuch Produktmanagement. Bereits mehrmals im Campus Verlag (Frankfurt, New York) aufgelegt, wird es heute selbst von der **Financial Times** als das Standardwerk der Produktvermarktung gehandelt. Mit SUBCOM liefert Erwin Matys die Antwort auf die Frage, wie Menschen wirklich überzeugt werden. Tiefgehende Recherchen, sorgfältige Analysen und die jahrzehntelange Erfahrung des Autors haben SUBCOM zu einem unverzichtbaren Instrument für Performer gemacht, denn: SUBCOM vermittelt das Wissen der Elite. **SUBCOM ist speziell für das Selbststudium entworfen** und stellt damit eine höchst rentable Weiterbildungsmöglichkeit dar – eine Zertifizierung (Zeugnis) steht allen Beziehern des Trainingskripts offen. Optional ist eine persönliche Betreuung in Form von Coachings und Seminaren durch die autorisierten SUBCOM Partner möglich, für Unternehmen ist eine Masterlizenz des Trainingskripts verfügbar. Weitere Informationen und Downloads finden Sie auf www.subcom.at

Anwendungen

Die Anwendungen der SUBCOM Techniken sind genauso vielfältig wie die Kommunikation selbst. Egal ob Ihre Zielgruppe aus potenziellen Kunden, bestehenden Abnehmern, Eigentümervertretern, Mitgliedern, Mitarbeitern oder Kollegen besteht, eines bleibt immer gleich: SUBCOM macht schriftliche und mündliche Botschaften besonders wirkungsvoll.

Anwendungen in schriftlicher Kommunikation: Produktunterlagen, Unternehmensprofile, Webseiten, Mailings, Broschüren, Imagefolder, Pressemitteilungen, Angebote, Einladungen, Verkaufsförderungen, Newsletter, usw.

Anwendungen in mündlicher Kommunikation: Präsentationen, Vorträge, Schulungen, Reden, Kick-off Meetings, Verkaufsgespräche, Bedarfserhebungen, Vorstellungen, Kundendialoge, Mitarbeitergespräche, Diskussionsrunden, Telefonmarketing, usw.

Anwendergruppen

Das SUBCOM Trainingskript wurde für alle Personen entwickelt, die in Wort und Schrift besonders überzeugend sein wollen:

- Marketingmitarbeiter** setzen die SUBCOM Methoden ein, um ihre internen und externen Zielgruppen mit glaubwürdigen Botschaften zu überzeugen. Sie profitieren zusätzlich, da sie die Arbeit von Agenturen besser in ihrer Wirksamkeit beurteilen können.
- Vertriebsmitarbeiter** setzen die SUBCOM Methoden ein, um sich perfekt auf ihre Kunden einzustellen – mit überzeugenden Präsentationen, individualisierten Verkaufsargumenten, durch optimierte Gesprächsführung und Einwandbehandlung.
- Produktmanager** setzen die SUBCOM Methoden ein, um ihre Abnehmer zu überzeugen und ihre Kollegen zu motivieren – mit starken Claims und Slogans, einladenden Webdarstellungen, ansprechenden Präsentationen, spannenden Produktankündigungen und Partnerbroschüren.
- Selbstständige** setzen die SUBCOM Methoden ein, um wirkungsvoll mit ihren Kunden zu kommunizieren – durch Mittel wie überzeugende Eigenpräsentationen und Leistungsbeschreibungen, durch optimierte Gesprächsführung und zugkräftige Unterlagen.
- Geschäftsführer** setzen die SUBCOM Methoden ein, um Mitarbeiter, Partner, Lieferanten, Eigentümer oder Großkunden nachhaltig zu überzeugen: persönlich, telefonisch, per e-Mail und mit allen gängigen Präsentationsmitteln.
- PR-Manager** setzen die SUBCOM Methoden ein, um Presse und Öffentlichkeit glaubwürdig zu informieren. Sie nützen die SUBCOM Techniken für den Entwurf von Pressematerial, Veranstaltungsprogrammen, Unternehmensprofilen, usw.
- Werbetexter** setzen die SUBCOM Methoden ein, um ihre Auftraggeber mit maximal wirksamen Werbemitteln auszustatten – wie Broschüren, Websites, Anzeigen, Plakaten oder Flyern.
- Redakteure** setzen die SUBCOM Methoden ein, um ihre Leser überzeugender anzusprechen – mit auffälligen Headlines, überzeugenden Abstracts, interessanten Zwischenüberschriften oder ungewöhnlichen Bildtexten.
- Eventmanager** setzen die SUBCOM Methoden ein, um ihre internen und externen Zielgruppen zu überzeugen – mit Einladungen, Programmen, zugkräftigen Ankündigungen, Pressemitteilungen und Berichten.

Die Vielzahl dieser Anwendergruppen zeigt: Wer vor der Aufgabe steht, einen bestimmten Personenkreis auf glaubwürdige Weise von einem Konzept, einem Angebot, einem Produkt, einem Unternehmen oder einer Idee zu überzeugen, für den ist das SUBCOM Trainingskript genau richtig.

Inhalte

Das SUBCOM Trainingskript vermittelt gezielt Methoden, die von der Elite in Marketing, Politik und Entertainment eingesetzt werden. Im speziellen werden mit dem SUBCOM Trainingskript folgende Zusammenhänge und deren praktische Anwendungen erlernt:

- Kaufentscheidungen werden zu einem großen Teil von unbewussten Kräften beeinflusst. SUBCOM vermittelt eine Vielzahl von hochwirksamen Techniken, mit denen die *unbewussten Kräfte von Abnehmern adressiert* und für den Unternehmens-, Produkt- und Marketingenerfolg einspannt werden.
- Wirkungsversprechen haben eine tiefe Wurzel, auf die ganze Industrien mit Erfolg aufbauen. SUBCOM vermittelt, wie sich *Wirkungsversprechen für den Vorteil der eigenen Angebote einsetzen lassen* – nicht nur für Konsumgüter, genauso für Industrieanlagen oder Dienstleistungen und jede andere Produktkategorie.
- Zielgruppen folgen einem wichtigen Grundwert – ihrer persönlichen Entscheidungsfreiheit. Das SUBCOM Trainingskript zeigt Methoden, wie *der starke Wunsch der Empfänger nach Selbstbestimmung genützt wird*.
- In den Köpfen aller Abnehmer gibt es ganz bestimmte Konzepte, die allgemein gültig sind. Mit den SUBCOM Techniken kommt man in die Lage, *abstrakte Konzepte zu identifizieren und im Rahmen der Überzeugungsarbeit einzusetzen*.
- Die meisten Abnehmer befinden sich auf einer lebenslangen Suche nach ihrer eigenen Identität. Mit dem SUBCOM Trainingskript lernt man, *Kunden mit Hilfe von Produkten und Unternehmen ein Stück Identität zu geben* und so deren Erfolg voranzutreiben.

Ablauf

Das SUBCOM Trainingskript ist so aufgebaut, dass die Vermittlung der Grundlagen, Beispiele, Übungen und der praktische Einsatz unmittelbar ineinander übergehen. Jeder einzelne Abschnitt erläutert ausführlich die Grundlagen, alle Techniken werden mit einer Vielzahl von Beispielen aus dem Marketinggeschehen verdeutlicht. Erlernt werden die Techniken mit gut dokumentierten Übungen, die schrittweise an den praktischen Einsatz herantühren. Die Übungen sind so aufgebaut, dass die Kommunikationstechniken sofort in die tägliche Arbeitspraxis integriert werden.

- *Dauer des Programms:* Wenn Sie sich jeden Wochentag etwa eine Stunde mit dem SUBCOM Trainingskript beschäftigen, werden Sie es innerhalb von etwa fünf Wochen absolvieren.
- *Art des Lernens:* Das SUBCOM Trainingskript bietet eine lebendige und spannende Form, neue und wirkungsvolle Techniken zu erlernen. Alle Inhalte sind durch viele konkrete Beispiele verdeutlicht und aufgelockert, die Übungen beziehen sich auf die tägliche Praxis in Marketingberufen.
- *Voraussetzungen:* Für das SUBCOM Trainingsprogramm bestehen außer einem grundlegenden Interesse an Marketing keine Voraussetzungen.

Zertifizierung

Sobald Sie das Trainingskript durchgearbeitet haben, steht Ihnen die Möglichkeit der Zertifizierung offen. Die Zertifizierung hat mehr den Charakter eines Mini-Coaching, denn einer konventionellen Prüfung. Sie arbeiten mit Ihrem neuen Wissen ein Beispiel aus, das wir anschließend besprechen. Danach erhalten Sie Ihre Bestätigung, dass Sie das SUBCOM Trainingsprogramm absolviert haben.

Für Ihre Zertifizierung füllen Sie einfach die im Trainingskript enthaltene Anmeldung aus und faxen sie an die angegebene Nummer. Wir legen dann gemeinsam ein Beispiel fest, das aus Ihrem aktuellen (beruflichen) Umfeld stammt. Zu Ihrem Lösungsvorschlag, den Sie in Eigenregie erarbeiten, werden Ihnen im Anschluss einige Fragen gestellt. Damit weisen Sie Ihre Kenntnisse der SUBCOM Kommunikationsmuster nach. Anschließend erhalten Sie das Zertifikat, das Ihre Kenntnisse belegt. Damit erwerben Sie direkt bei einem der führenden Autoren praxisorientierter Marketing-Literatur einen Qualifikationsnachweis. Ihr Zeugnis beweist, dass Sie persönlich bei Erwin Matys Insidertechniken erlernt haben und kann Ihre Karriere beschleunigen.

Masterlizenz

Für den unternehmensweiten Einsatz von SUBCOM (zum Beispiel in Form von Trainings) steht eine Masterlizenz zur Verfügung. Sie erhalten eine reprofähige Vorlage des Trainingskripts, von der Sie für den internen Einsatz in Ihrem Unternehmen beliebig viele Kopien herstellen. Für nähere Informationen zur SUBCOM Masterlizenz wenden Sie sich bitte an erwin@matys.at.

Referenzen

Das SUBCOM Trainingskript wird von Produktmanagern, Geschäftsführern, Marketingmitarbeitern und anderen Kommunikatoren in der Produkt- und Dienstleistungsvermarktung genutzt. Lesen Sie hier das Feedback von Persönlichkeiten aus der Wirtschaft:

„SUBCOM bietet einen neuen Zugang zum Verständnis von Zielgruppen. Man lernt, Produktinformationen so aufzubereiten, dass sie eine sehr hohe Glaubwürdigkeit erhalten.“ – Philipp Jordan, Leiter Produktmanagement Grabner Instruments

„Das Trainingskript ist im positiven Sinne sehr einfach und logisch.“
– Mag. Barbara Bogner, CRM Österreichische Kontrollbank AG

„Bereits die ersten Seiten von SUBCOM machen Lust auf mehr. Aber das Beste daran ist, dass die vorgestellten Techniken auch wirklich in der Praxis verwendbar sind.“ – Peter Bauer, IT Security Consultant Bacher Systems GmbH

„Abgesehen davon, dass eine ganze Reihe der in SUBCOM vorgestellten Ansätze wirklich verblüffend sind, lernt man damit sehr gut, wie Abnehmer die angebotenen Informationen verarbeiten.“ – Klaus Rogetzer, Geschäftsführer Infracore GmbH

„Erwin Matys vermittelt hochinteressante Konzepte, die in dieser Art noch nicht dokumentiert worden sind. Ich kann seine Arbeit jedem Produktmanager und Marketinginteressierten zum Studium empfehlen.“

– Wolf-Dietrich Hutter, Leiter IPRO - Institut für Produktmanagement

„Auch wenn man das Trainingskript nicht im Detail durcharbeiten möchte, sollte man zumindest ein Exemplar durchlesen. Dann hat man immerhin eine Vorstellung, welche Techniken die Konkurrenz heute bereits einsetzt.“

– Christian Pawlik, Geschäftsführer d-con.net

„Für mich ist die Kommunikation durch das SUBCOM Konzept effizienter geworden. Nicht nur in beruflichen, auch in privaten Gesprächen, sind die Techniken von großem Nutzen.“

– Mag. Peter Hofstätter, Product Manager Terra Maschinen GmbH

„Sehr gut strukturiert, übersichtlich, verständlich und interessant gestaltet. Und ich bin davon überzeugt, dass die SUBCOM-Techniken im Bereich Marktkommunikation Gold wert sind.“

– Dipl.-Kfm. Roland Egervari, Product Specialist Atlas Copco Group

Bestellung hier einfach per e-Mail

► **absenden**

Das SUBCOM Trainingskript zum Selbststudium kann hier einfach per e-Mail bestellt werden. Das Skriptum enthält alles, was Sie für die Arbeit brauchen und ist um € 220,- zzgl. Versandkosten und der gesetzlich vorgeschriebenen Umsatzsteuer erhältlich. Bitte geben Sie bei Ihrer Bestellung eine vollständige Lieferadresse an. Danke!



Autor & Impressum

Dipl. Ing. Erwin Matys ist langjähriger Spezialist für Bewerbung und Vermarktung von erklärungsbedürftigen Produkten und Dienstleistungen. Er lebt und arbeitet als Kommunikationsberater in Wien und ist Autor der sehr erfolgreichen Marketingtitel *Praxishandbuch Produktmanagement*, *Dienstleistungsmarketing* und *SUBCOM*. In Erwin Matys vereinigt sich professionelles Marketing Know-how mit überzeugender werblicher Kreativität.



dipl.ing. erwin matys, marketing & communications
austria, 1200 wien, wasnergasse 21 top 5
mitglied der wirtschaftskammer wien
tel & fax +43-1-374 86 50
e-mail: erwin@matys.at
XING: www.xing.com/profile/Erwin_Matys
web: www.matys.at
web: www.subcom.at
web: www.project-nightflight.net

AGB Skriptenverkauf

Stand: 15.12.2009

Bestellungen: Skripten können bei Erwin Matys per e-Mail bestellt werden. Bestellungen werden vorbehaltlich der Verfügbarkeit des Skripts angenommen.

Preise: Maßgeblich für die Rechnungsstellung sind die zur Zeit der Bestellung auf den Webseiten von Erwin Matys www.matys.at bzw. www.subcom.at angegebenen Preise. Alle angegebenen Preise sind Netto-Verkaufspreise. Zu den genannten Preisen werden zusätzlich die gesetzlich vorgeschriebene Umsatzsteuer sowie die anfallenden Versandkosten verrechnet.

Lieferung: Die Lieferung von Skripten erfolgt nur gegen Vorkasse. Der Kunde erhält nach Bestelleingang eine Rechnung, die genaue Versandkosten und die gesetzlich vorgeschriebene Umsatzsteuer enthält. Allfällige Bankspesen (z.B. bei Auslandsüberweisungen) gehen zu Lasten des Bestellers. Die Lieferung des bestellten Skripts erfolgt nach vollständigem Zahlungseingang.

Rücktrittsrecht: Besteller, die Verbraucher im Sinne des Konsumentenschutzgesetzes sind, können gemäß §3 KSchG binnen einer Frist von 14 Tagen ab Erhalt der Lieferung vom Kauf zurücktreten. Im Falle eines Rücktritts findet eine Rückerstattung des Kaufpreises nur Zug um Zug gegen die Zurückstellung des erhaltenen Skripts statt. Die Kosten der Rücksendung gehen zu Lasten des Kunden. Bei Skripten, die durch Gebrauchsspuren beeinträchtigt sind, wird ein angemessenes Entgelt für die Wertminderung einbehalten.

Urheberrecht: Das im Rahmen der Skripten zusammengestellte Material ist Copyright by Erwin Matys, Wien, Österreich. Alle Rechte, insbesondere das Recht auf Vervielfältigung und Verbreitung sowie der Übersetzung bleiben vorbehalten. Kein Teil der Skripten darf in irgendeiner Form (durch Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung von Erwin Matys reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme gespeichert, verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

Nutzungsrecht: Das Nutzungsrecht eines erworbenen Skripts ist auf die persönliche Verwendung durch die in der Bestellung genannte Person eingeschränkt. Jede darüber hinaus gehende Nutzung durch andere Personen (auch im Unternehmen des Kunden) ist untersagt. Ebenfalls untersagt ist die kommerzielle Weiterverwendung (z.B. Wiederverkauf des Skripts oder die Verwendung in Seminaren oder Trainings). Hinweis: Für die unternehmensweite interne Nutzung von Skripten sind Masterlizenzen verfügbar, für die ein schriftliches Angebot angefordert werden kann.

Verstöße gegen Copyright und Nutzungsrecht: Im Fall einer schuldhaften Verletzung der Urheberrechte von Erwin Matys oder einer Überschreitung des Nutzungsrechts ist Erwin Matys berechtigt, einen Schadenersatz in der Höhe von 20.000,- EUR gegen den Kunden geltend zu machen.

Gewährleistung und Haftung: Die Inhalte der Skripten geben die persönliche Meinung von Erwin Matys wieder, jede Haftung für die Anwendung der in den Skripten vermittelten Inhalte ist ausgeschlossen. Eventuelle Mängel eines gelieferten Skripts sind Erwin Matys nach Erhalt unverzüglich, spätestens jedoch innerhalb einer Woche nach Lieferung schriftlich mitzuteilen. Hat Erwin Matys den Mangel zu vertreten, erfolgt eine Nachlieferung. Eine weitergehende Haftung, insbesondere für Schäden, die nicht an dem Skriptum selbst entstanden sind, für entgangenen Gewinn oder sonstige Vermögensschäden des Bestellers sind ausgeschlossen.

Gerichtsstand: Gerichtsstand für alle Ansprüche aufgrund einer Bestellung ist Wien.

Impressum

dipl.ing. erwin matys, marketing & communications, austria, 1200 wien, wasnergasse 21 top 5

UID: ATU58853315 mitglied der wirtschaftskammer wien

tel/fax ++43-1-374 86 50 Web www.matys.at e-Mail erwin@matys.at