

# CMasterClass®

## Kursprogramm

Kurs ID: CMC062019

### Beispielhafter Kursablauf incl. CMC Mentoring

Laufzeit 6 Monate\*

CMasterClass®  
Grundprogramm+ Mentoring

CMasterClass®  
Mentoring

\*Mindestens 18 Monate nutzbar

#### Modul 1, Vorbereitung

03.06.2019: Start der CMasterClass®

03.06.2019: Öffnung Module 1-3

28.07.2019: Aufgabenabschluss

#### Modul 2, Positionierung

19.08.2019: Live Q&A Session I, 18 Uhr

26.08.2019: Aufgabenabschluss

#### Modul 3, Marketing

10.09.2019: Live Q&A Session II, 18 Uhr

15.09.2019: Aufgabenabschluss

#### Modul 4, Sales

16.09.2019: Start, Module 4-6

26.09.2019: Live Q&A Session III, 18 Uhr

30.09.2019: Aufgabenabschluss

#### Modul 5, Kreativität

13.10.2019: Aufgabenabschluss

#### Modul 6, Leistungserbringung

22.10.2019: Live Q&A Session IV, 18 Uhr

27.10.2019: Aufgabenabschluss

#### Modul 7, Selbstmanagement & Stärke

28.10.2019: Start, Modul 7

03.11.2019: Aufgabenabschluss

#### Modul 8, Beraterpersönlichkeit

04.11.2019: Start, Modul 8

07.11.2019: Live Q&A Session V, 18 Uhr

10.11.2019: Aufgabenabschluss

#### Modul 9, Next Level Leadership

28.01.2019: Start, Modul 9

31.01.2019: Aufgabenabschluss

Die Termine können variieren, Sie entscheiden über Ihre Geschwindigkeit.

# CMasterClass®

## Sessiontitel

Kurs ID: CMC062019

### Modul 2, Positionierung

- Session 1, Marketing Business
- Session 2, Einstellung - kein Glück
- Session 3, Geschäftsmodelle
- Session 4, Branchen Heute & Morgen
- Session 5, Zeitreise
- Session 6, Experte, nicht Berater
- Session 7, Zielsetzung
- Session 8, Das Beraterdrama
- Session 9, Zielmarkt, Verständnis & Tools
- Session 10, Value Proposition
- Session 11, Unterschiedliche Arten von Needs
- Session 12, Portfolio Mindset
- Session 13, Zielmarkt & Orientierung
- Session 14, Zielmarkt konkret
- Session 15, Summary & Essenzen
- Session 16, Traumprojekte
- Session 17, Produktstrategie
- Session 18, Produktrutsche im Detail

### Modul 1, Vorbereitung

- Session 1, Erfahrungsgefängnis
- Session 2, Glaubenssätze
- Session 3, Handicap Elevator

### Modul 3, Marketing

- Session 1, Überfluss vs. Mangeldenke
- Session 2, First Sale To Yourself
- Session 3, Website Struktur & Inhalte
- Session 4, Website Beispiele
- Session 5, Leben auf der Website
- Session 6, Dienstleister Websiteerstellung
- Session 7, Relevanz von Veröffentlichungen
- Session 8, Contentprodukte auf der Produktrutsche
- Session 9, Content-Produktionsmaschine
- Session 10, Buch, Struktur & Planung
- Session 11, Tool & Dienstleister
- Session 12, Plattformen
- Session 13, Evangelisten
- Session 14, Sinn und Zweck von Vorträgen
- Session 15, Vortragskonzeption
- Session 16, Vortragsvermarktung
- Session 17, Sinn & Unsinn von Social Media
- Session 18, Facebook, LinkedIn, Twitter & Co.

### Modul 4, Sales

- Session 1, Geschäftsmodell 6 Phasen
- Session 2, Die vier Prinzipien
- Session 3, Economic Buyer
- Session 4, Gesprächsvorbereitung
- Session 5, Diagnostische Modelle
- Session 6, Gute Erstgespräche
- Session 7, Vom Erstgespräch zum Angebot
- Session 8, Aktive Produktverknüpfung
- Session 9, Tools & Dienstleister
- Session 10, Kaltakquise
- Session 11, Ab durch die Hintertür
- Session 12, Philosophie
- Session 13, Input vs. Output
- Session 14, Auftragsklärung
- Session 15, Angebotsgestaltung
- Session 16, Preisgestaltung
- Session 17, Fehler & Fragen
- Session 18, Faktoren für 80% Hitrate
- Session 19, Vom Angebot zum Auftrag
- Session 20, Angst vor Erfolg
- Session 21, Mit Bestandskunden wachsen
- Session 22, Weitere Aufträge in aktiven Projekte

# CMasterClass®

## Sessiontitel

Kurs ID: CMC062019

### Modul 5, Kreativität

- Session 1, Mythos Kreativität
- Session 2, Die 6 besten Schreibwerkzeuge
- Session 3, Nicht Laune - Wille, Disziplin, Mut & Geschwindigkeit
- Session 4, Techniken & Tools
- Session 5, Salesmodelle Diagnostik
- Session 6, Systematische Contententwicklung kopieren

### Modul 6, Leistungserbringung

- Session 1, Führung des Economic Buyers
- Session 2, Auftragsstrukturierung
- Session 3, 6 zentrale Haltungen für Projektperformance
- Session 4, Projektstart Speed
- Session 5, Maximale Delegation
- Session 6, Engagement Management
- Session 7, Problemfaktor Economic Buyer
- Session 8, Hotspot Kernteam
- Session 9, Baustelle Projektteam
- Session 10, Schwierige Projektsituationen

### Modul 7, Selbstmanagement & mentale Stärke

- Session 1, Zeit, der Erfolgsfaktor
- Session 2, Prioritäten Feigling
- Session 3, Gewohnheiten
- Session 4, Produktivität in Marketing & Sales
- Session 5, Tomaten statt To Do Listen
- Session 6, E-Mail & Telefonmanagement
- Session 7, Erfolgsfaktor Weekly Review
- Session 8, Emotionen
- Session 9, Mentaltraining für Fortgeschrittene
- Session 10, Am Boden

### Modul 8, Beraterpersönlichkeit

- Session 1, Authentisch oder unreif
- Session 2, Zentrale Werte der Beraterpersönlichkeit
- Session 3, Feedback
- Session 4, Kritik
- Session 5, Struktur
- Session 6, Disziplin
- Session 7, Brillanz im Moment

### Modul 9, Ausblick

- Session 1, Next Level Thoughtleadership