

Marketing in der Mediation

Kennen Sie das auch?

Sie haben in Ihre Ausbildung zum Mediator viel Zeit, Anstrengung und Geld investiert. Doch dieser Anstrengung entspricht auch nach u.U. Jahren nicht (immer) der einst erhoffte Zulauf von Klienten. Selbst div. Werbebemühungen und die Einrichtung einer Webpage haben bislang nicht vermocht, Ihre Einkünfte durch Mediation zu verbreitern. So entsteht bei vielen von uns der Eindruck, dass Mediation als persönliches Erfahrungsfeld interessante neue Erkenntnisse erbracht hat, sich als Arbeits- und Einkommensfaktor einfach nicht eignet.

Doch in vielen Fällen verdient Mediation evtl. nur ein planvolles und intensiveres Auftreten am Markt und womöglich hat Ihre Ausbildung den Aspekt des **Marketings** nicht (ausreichend) in seiner Bedeutung für Ihr späteres Handeln hervorgehoben oder erarbeitet.

Das **Deutsche Familienrechtsforum e.V.** bietet in diesem Zusammenhang als eines der ganz wenigen Ausbildungsinstitute in Deutschland einen Weiterbildungsgang für das Marketing in der Mediation an. Ziel hierbei ist, den Teilnehmenden einen Rahmen für die wirtschaftlich erfolgreiche Arbeit als Mediatoren mit optimalem Nutzen für Mandant und Mediator gleichermaßen zu schaffen.

Seminarinhalte:

- Die drei Säulen für ihren wirtschaftlichen Erfolg mit Mediation.
- Die Besonderheiten eines (immer noch nahezu) unerschlossenen Marktes.
- Sich durchsetzen gegen immer mehr Mediatoren.
- Masterplan zum Erfolg: das richtige Mediationskonzept.
- Klientenauswahl: wer kommt für Mediation in Frage?
- Was muss ich über mich als Anbieter wissen und sagen?

Seminarablauf:

Referate, Workshop und Einzel- u. Gruppenarbeiten

Seminarzeiten:

Freitag von 13.00 bis 18.30

Samstag von 9.00 bis 17.00

Garantie:

Nach dem Seminar wissen die Teilnehmenden, worauf es im wachsenden Markt der Mediation ankommt, um dort wirtschaftlich erfolgreich zu agieren. Sie (er)kennen Ihren persönlichen Marktwert als Mediator, wissen sich am Markt durchzusetzen und können sich auf die lukrativsten Mandate konzentrieren.

Zielgruppen:

Angehörige der beratenden Berufe mit abgeschlossener Mediationsausbildung

- ohne eigene Klientel
- ohne ausreichende Klientel
- ohne eigenes Marketingkonzept
- ohne eigene Werbe – u. Marketingideen
- auf der Suche nach Geschäftspartner