

## Sich als Interim Manager von der Konkurrenz abheben

Liebe Kolleginnen und Kollegen

Hand aufs Herz: wer von euch hat noch einen altmodischen Lebenslauf, um Mandate zu akquirieren? Jeder von uns steht irgendwann vor der Aufgabe, sich „selbst zu vermarkten“. Aber wie?

Der Markt für Interim Manager wächst – noch schneller wächst allerdings die Konkurrenz.

Es ist uns gelungen, Giso Weyand, Deutschlands bekanntesten „Berater-Berater“ für einen Workshop zu gewinnen. Dieser Workshop wird für die Mitglieder des VRIM und unseren Partnerorganisationen DSIM und DÖIM organisiert.

### Positionierung ist heute das Schlagwort.

Die meisten Interim Manager präsentieren sich mehr als schlecht: „Triste Faktenlebensläufe, Passfotos vor weißer Wand, Bauchladenangebote und nicht gerade konstantes Marketing sind die Regel“, sagt Giso Weyand, erfahrenster Vermarkter von Interim Managern im deutschsprachigen Raum.

Genau das ist Ihre Chance: **Machen Sie sich einzigartig!** Durch eine klare Positionierung. Durch eine Story, die Sie mit Ihrem Auftritt und Ihrer Selbständigkeit erzählen. Durch Werbematerial, das auffällt im Kampf um Aufmerksamkeit und Auftrag.

All das erarbeiten Sie mit Giso Weyand. Die Themen dieses Eintages-Workshops:

- Positionierung: Warum es sich lohnt, den Bauchladen zu verkleinern
- Generalist – und nun: Wie Sie auch als Generalist zu einer guten Positionierung kommen
- Gefühl macht Marke: Was Sie auszeichnet und als Kernbaustein einer echten Marke taugt
- Echte Story: Wie Sie dauerhaft interessant bleiben
- Auftreten: Warum sich die Haltung einer selbständigen Marke vom bloßen Bewerber unterscheidet
- Auftritt: Was eine gute Interim Manager Webseite ausmacht – und ein gutes Kurzprofil

Sie arbeiten live an konkreten Beispielen. **Bitte bringen Sie außerdem Ihr eigenes Marketingmaterial mit.** Im Workshop ergeben sich zahlreiche Gelegenheiten, dies einzubringen.

### **Der Referent:**

Giso Weyand ist Deutschlands Berater-Berater. Seit 1997 begleitet er mit seinem Team Interim Manager und Berater bei deren Strategie, Marketing, PR und Vertrieb. Von der zugkräftigen Webseite über die PR bei großen Wirtschaftsmedien bis zur Kaltakquise reicht das Angebot seines Teams. Knapp 920 Einzelkämpfer und kleine Beratungsunternehmen begleitete er über mehrere Jahre, 9500 Teilnehmer hörten seine Impulse in Vorträgen und Live-Workshops. „Beratung ist sein Leben“ schreibt die Frankfurter Allgemeine Zeitung, wovon auch 11 Bücher und knapp 100 Publikationen zeugen. „Lassen Sie sich mitreißen von seinem persönlichen und lebhaften Workshop-Stil.“

Der Workshop findet statt am

**Freitag, 22. September 2017, 9.00 h – 16.30 h.**

**Hotel Schwärzler, Landstrasse 9, AT-6900 Bregenz, [www.hotelschwaerzler.at](http://www.hotelschwaerzler.at)**

Die Kosten für den Workshop betragen für unsere Partner **€ 420**. Zum Vergleich: der DDIM bot den gleichen Kurs für € 680 an.

In diesem Preis sind die Kosten für den Referenten sowie eine Seminarpauschale für den Seminarraum, Mittagessen, Getränke und Snacks am Vormittag und Nachmittag enthalten. Der Anlass wird zum Selbstkostenpreis organisiert. Die Anzahl der Teilnehmer ist auf 12 begrenzt.

Bitte meldet euch unter [events@rheintal-interim.org](mailto:events@rheintal-interim.org) verbindlich an. Die **definitive Anmeldung** erfolgt mit der Einzahlung auf das EUR-Konto des VRIM (IBAN CH03 8125 1000 0049 4895 6, SWIFT-BIC RAIFCH22C51). Ein Rücktritt ist bis zum 22. August 2017 kostenfrei möglich. Danach sind 100% der Kosten fällig, auch für „No-Shows“.

Im Namen des Vorstandes des VRIM  
Kurt Schädler, Präsident