

# «Kommunikations-Architektur»

Für alle, die Einfluss nehmen, Unternehmen oder Organisationen lenken, effizient gestalten und optimieren wollen oder müssen  
– mithin: für **Unternehmer, Manager, Führungskräfte, Selbständige**

## 4 Themen als Keynote oder Workshop:

*Für alle, die Medien produzieren, kontrollieren, verantworten müssen*

### «publ!shYourself»

#### Medienkompetenz als Person, als Team, als Entity

- ▶ Wie man im Informations- und Kommunikations-Zeitalter Beachtung und Bedeutung erlangt und behält – sich selbst darstellt
- ▶ Äußerst nützliches „Alltagmarketing“; die medialen Grundsätzlichkeiten und kommunikativen Überlebensstrategien in Beruf und Business
- ▶ Clevere Tricks und Tipps für Cross-/Multi-Media, 1:1-Publishing

*„Warum versteht mich denn keiner“ – ab jetzt verstehen Sie das*

### „Wie denken Menschen?“

#### Basis und Prinzipien der Kommunikation

- ▶ Survival-Training in der täglichen Informationsflut – Beachtung finden!
- ▶ Die cleveren Strategien der Märchenerzähler: Assoziationen, Erinnerungen, Erfahrungen nutzen und vor allem Emotionen provozieren!
- ▶ Überzeugen, etwas bewirken, initiieren – ohne selbst dabei «sich müde zu machen». Und: Unnützes schnell erkennen und vermeiden.

*Für Brand-Owner, Marketing- und Security-Strategen*

### «commumedia»

#### Von one-to-one-Marketing bis Anticounterfeit/brand protection&reputation

- ▶ Intelligente Medien- und Kommunikationskonzepte gegen Fälschungen, ID- und Reputation-damage, value-Phishing – Sicherheitsaspekte
- ▶ CcM Customer channeled Marketing: das Prinzip «Infogaining» (statt Broadcasting): alle Initiative geht von Nutzern aus!
- ▶ Intelligente Print-to-web-Strategien zum Generieren von Transaktionen und Interaktionen (pre-, while-, after-sales/contact)

*In der Informationsflut Beachtung finden*

### «Marketing ist pure Erotik»

#### Die Kunst der mentalen Verführung

- ▶ Ansprüche und Ideale bedienen statt Bedürfnisse befriedigen!
- ▶ Warum nicht Budgets entscheiden, sondern USPs und markante Profile
- ▶ «one-to-many» versus «many-to-one»-Kommunikations- und Publishing-Strategien: „individualisierte Massenmärkte“

### Konditionen für jeden der 4 Workshops/Keynotes

- Keynote:** 20 bis 45/max. 60 Minuten  
**Workshop:** 4–8 Stunden; ab 4 bis max. 30 Teilnehmer  
**Equipment:** (vor Ort:) Beamer/Projektionsfläche; ggf. Mikro/Lautsprecher  
**Location:** keine spezifischen Anforderungen  
**Kurs-/Begleitmaterial:** ausschliesslich Digitalfiles bzw. Links  
**Honorar:** individuell (Termin, Reiseaufwand), immer „bezahlbar“ :-)  
**Booking:** wenke@wenke.net  
**mehr Infos:** <http://wenke.net> (CV, Background, Publikationen, Podcasts)