

(Selbst-)Marketing als Designer, Gestalterin oder Künstler: Was bin ich mir Wert und welchen Preis gebe ich mir?

Du weisst um den Wert deiner Arbeit, positionierst dich entsprechend am Markt, profilierst dich gegenüber deinen Kundinnen und Kunden, kennst die dafür nötigen Prozesse und Hilfsmittel, kannst dich gegenüber Auftraggeberinnen und Auftraggebern durchsetzen und wachst mit und an deinen Aufträgen.

Angebot für

Bisheriges Studienmodell > Hochschulweites Lehrangebot > Z-Module

Nummer und Typ	ZMO-ZMO-K115.1.21H.001 / Moduldurchführung
Modul	(Selbst-)Marketing als Designer, Gestalterin oder Künstler: Was bin ich mir Wert und welchen Preis gebe ich mir?
Veranstalter	Z-Module
Leitung	Daniel Frei, Marketing Experte, daniel.frei kommunikation Philipp Kotsopoulos, Leiter Z-Kubator, Gäste
Zeit	Mo 13. September 2021 bis Fr 17. September 2021 / 9:15 - 16:45 Uhr
Ort	ZT 5.T07 Hörsaal Klavier (*22P) Toni-Areal
Anzahl Teilnehmende	8 - 25
ECTS	2 Credits
Voraussetzungen	Keine
Lehrform	Lehrgespräche, Übungen, Video-, Teilnehmer- und Trainer-Feedback, Einzelarbeiten, Arbeiten in Kleingruppen, individuelles Coaching, Prototypisierung
Zielgruppen	Wahlpflicht für alle Bachelorstudierenden
Lernziele / Kompetenzen	- Hands on-Vertiefung, Training, Anwendung und Übungen zum Themenfeld (Selbst-)Marketing. - Du weisst um den Wert deiner Arbeit. - Du weisst, was Positionierung bedeutet und erfährst, wie du dich am Markt und gegenüber deinen Kundinnen und Kunden positionierst. - Du kennst die dafür nötigen Prozesse und Hilfsmittel. - Du erfährst, wie du dich gegenüber deinen Auftraggebern durchsetzen kannst. - Du übst intensiv deine Selbstdarstellung und erhältst wertvolle Tipps und Tricks, wie du diese optimieren kannst. - Du erhältst vielfältiges Feedback darauf, wie du dich verbal und non verbal selbst sabotierst und erfährst emotional am eigenen Leib mehr über die Psychologie des "sich-im-Weg-stehen". - Du gestaltest anhand der Business Modell Canvas und des Marketing-Mix's eigene, markt- und zielgruppengerechte Angebote, inklusive Kalkulation. - Du lernst Promotionsmassnahmen und Kampagnen zu planen und umzusetzen, um deine Angebote an den Mann, die Frau zu bringen. Am eigenen Modell, mit einem eigenen Prototypen. - Du lernst den Verkaufsprozess kennen und zu deinen Gunsten einzusetzen, gestaltest deinen eigenen Sales Funnel, die dazu nötigen Verkaufshilfsmittel und übst das Verkaufsgespräch mit anschliessendem Feedback.
Inhalte	- Tief und intensiv in die Materie (Selbst-)Marketing eintauchen, sich neu erfinden und lancieren mit Anleitung, Coaching und Expertise. Hands-on erarbeiten wir

	zusammen Idee und Konzeption für deine Marke, dein Produkt oder deine Dienstleistung und wir unterstützen dich beratend in der Umsetzung (eines Prototypens) im Rahmen der Workshop-Dauer. - Pitch, Selbstdarstellung, Ich-Marke, Corporate Identity, Branding und Lift-Präsi: Bin ich ein Produkt? - Über Selbstsabotage und die Psychologie des "sich-im-Weg-stehen": Eine Heldengeschichte. - Angebotsgestaltung: Gemischtwaren, Spezialitäten oder wie hätten Sie es gern? - PR - Marketing - Marketing-Kommunikation - Soziale Medien: Orchester, Jazz-Combo oder Alleinunterhalter? - Verkaufe ich meine Seele? Der Verkaufsprozess und seine Psychologie. - Mein Preis ist heiss: Preisgestaltung und Konditionen.
Bibliographie / Literatur	Osterwalder Alexander: Business Model Generation, Verlag Campus, Frankfurt, New York 2011, Ross, Ina: Wie überlebe ich als Künstler? Transcript Verlag 2013. Rohrberg, Andrea; Schug Alexander: Die Ideenmacher, transcript verlag 2010 Martel, Frederic: Mainstream, Wie funktioniert, was allen gefällt?, Verlag Knaus, Paris 2011.
Leistungsnachweis / Testatanforderung	80% Teilnahme
Termine	HS 21 in KW 37 vom 13.9. - 17.9.2021
Dauer	1 Woche
Bewertungsform	bestanden / nicht bestanden
Bemerkung	Bitte den eigenen Computer mitbringen.