

Mit dem DVWO Qualitätssiegel werben

Ja! Die meisten Trainer bieten exzellente Qualität in der Weiterbildung. Aber wie vermittelt man dies dem Kunden? Einfach! Schnell! Der DVWO als starker Dachverband der Weiterbildungsorganisationen hat, wie Sie bereits wissen, ein QM-System entwickelt, getestet und auf den Markt gebracht. Das DVWO Qualitäts-Siegel verbrieft exzellente Qualität in der Weiterbildung und wird damit zum einfachen, schnellen Werbeträger.

Damit dieses Siegel nun auch an kommunikativer Kraft gewinnt, damit Sie mit diesem Siegel dann auch kraftvoll werben können, erarbeitet ein kleines Team für den DVWO eine Marketing- und Vertriebsstrategie. Es muss dabei vielen „Damen und Herren dienen“:

- TrainerInnen
- DVWO und seinen Mitgliedsverbänden
- TeilnehmerInnen und AuftraggeberInnen der Weiterbildung

Insbesondere letztere, die TeilnehmerInnen und AuftraggeberInnen der Weiterbildung müssen den Nutzen des DVWO Qualitäts-Siegels erkennen. Sie sind der „zahlende Kunde“ ... und wenn der „zahlende Kunde“ seinen Nutzen nicht erkennt, ...

Das Potential hat das DVWO Qualitäts-Siegel bereits heute. Es bietet:

- Mit dem Inhalt-Lernziel-Schema messbare Lernziele und -ergebnisse.
- Mit der Kompetenzpyramide hohe Transparenz.
- Mit strukturierten Soll/Ist-Vergleichen den Schub für gezielte Verbesserungen.
- Mit dem abgestimmten Konzept eine Plattform für weitere Zertifizierungen.
- Mit der DVWO Organisation die Garantie für Qualität und Nachhaltigkeit.

Dies ist eine starke Grundlage - auch für Sie! Die Marketing- und Vertriebsstrategie des DVWO wird Sie unterstützen das DVWO Siegel erst zu erlangen und dann damit effizient für Ihre gute Arbeit zu werben. Das Potential ist da. Lassen Sie es uns gemeinsam heben.



Holger Sieck, Vorstand Marketing im NeurokompetenzForum e.V.