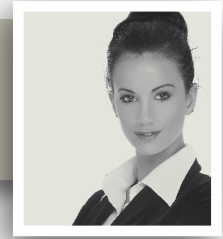


fink different Lizenzpartnerschaft zur Nutzung der Different Scorecard®



1. Die Idee

Der Ansatz der Differenzierung für Unternehmen, Organisationen und Verbände hat sich als ein höchst effektives und effizientes Vorgehen erwiesen, um mehr Anziehungskraft auf Stamm- und Neukunden, auf Investoren und zukünftige Mitarbeiter etc. zu erzeugen. Dieser Ansatz kann mit Hilfe einer Systematik, der sogenannten Different Scorecard®, optimal umgesetzt werden. Sie wurde von Oliver Fink entwickelt. Die Different Scorecard® geht in mehreren Ebenen auf sieben wesentliche Felder zur Differenzierung eines Unternehmens, einer Organisation oder eines Verbandes ein und integriert fundiertes Know-how aus Strategie, Management, Marketing, Markenaufbau, Vertrieb, Personalentwicklung, Training und Unternehmenskommunikation. In jedem der Felder werden mehrere Phasen durchlaufen, in denen sich logische und kreative Phasen strukturiert abwechseln. Damit steht nun ein umfassendes Instrumentarium zur Verfügung. In die Different Scorecard® fließt jahrzehntelange Praxiserfahrung aus zahlreichen Projekten ein, die nun auch von akkreditierten Lizenzpartnern genutzt werden kann.

2. Chancen und Vorteile einer Lizenzpartnerschaft

- Die Different Scorecard® ist der erste Methodik zum systematischen Aufbau von Differenzierung als mächtiges Mittel des Erfolges im jeweiligen Markt.
- Sie eignet sich für alle Branchen (Dienstleistung, Industrie, Handel, Handwerk etc.), aber auch für kommunale Einrichtungen und Organisationen der öffentlichen Hand.
- Die Different Scorecard® basiert auf Erfahrungswissen und ist keine fiktive Theorie.
- Die Different Scorecard® dient zur Analyse, Konzeption und Kontrolle.
- Exklusivität ist gegeben, in Deutschland werden innerhalb der nächsten 4 Jahre 80 Lizenzen vergeben, in der Schweiz 40 und in Österreich 30.
- Sie erhalten damit ein exklusives Werkzeug, das Ihre Position als Consultant am Markt stärkt und Sie deutlich von anderen unterscheiden lässt.
- Ihr eigenes Beratungs-Portfolio wird dadurch attraktiver und Sie helfen Ihren Kunden zur Einzigartigkeit wiederum in deren Märkten.
- In dem dreitägigen Akkreditierungs-Workshop wird der Nutzen und das systematische Vorgehen mit Hilfe der Different Scorecard® ausführlich erläutert und erprobt.
- Es werden nur Einzelpersonen als Lizenzberater akkreditiert, es wird keine Lizenz pauschal an Agenturen oder größere Beratungsunternehmen vergeben.
- Als akkreditierte Lizenzpartner können Sie die Different Scorecard® uneingeschränkt nutzen.

3. Voraussetzungen einer Lizenzpartnerschaft

Die Voraussetzungen zum Erwerb einer Lizenzpartnerschaft sind relativ hoch. Der Grund ist: Mit dem Begriff „fink different Lizenzpartner“ soll höchste Beratungsqualität verbunden werden. Nur authentische und professionelle Persönlichkeiten mit einer hohen Verantwortung können dies leisten. Eine „fink different Lizenzpartnerschaft“ wird damit zu einer Marke, die ein hohes Maß an Kompetenz, an Kreativität und an kommunikativen Fähigkeiten verspricht und selbst wiederum Kunden anlockt.

fink different Lizenzpartnerschaft zur Nutzung der Different Scorecard®

4. Wichtige Voraussetzungen sind deswegen folgende Kriterien für Bewerberinnen und Bewerber

- Sie sind selbstständig in der Marketing-, Vertriebs- oder Kommunikationsberatung tätig und können eine entsprechende Ausbildung/Studium/Fortbildung und eine mindestens 10-jährige Berufserfahrung in diesem Bereich vorweisen. Ideales Alter: 35 bis 55 Jahre.
- Sie strahlen eine hohe soziale Kompetenz aus, können sich empathisch in Situationen in einem Unternehmen hineinendenken und sind es gewohnt, normativ und strategisch zu denken und zu handeln. Für reine Fachexperten und Spezialisten in einzelnen Disziplinen ist die Lizenzpartnerschaft weniger geeignet. Hier sind Generalisten gefragt, die in der Lage sind, Beratungsprozesse ganzheitlich und umfassend zu organisieren und zu führen.
- Sie können moderieren und auch schwierige Gesprächssituationen meistern.
- Sie sind mit allgemeinen Prozessabläufen und Managementgrundlagen aus Unternehmen, Organisationen oder Verbänden vertraut und kennen Begriffe wie Corporate Identity, Positionierung, strategisches und operatives Marketing etc. nicht nur aus Fachbüchern.

5. Investition für eine Lizenzpartnerschaft (Akkreditierung)

Einmalige Investition inkl. 1jähriger Lizenzgebühr

Teilnahmegebühr am dreitägigen Akkreditierungsworkshop:	5.400,00 Euro
Maximale Teilnehmer am Workshop: 4	

Jährliche Investition

Lizenzgebühr zur Nutzung (wird jährlich verlängert):	600,00 Euro
--	-------------

Optional

Einzelcoaching/Erfahrungsaustausch mit Oliver Fink, 1-tägig:	1.800,00 Euro
--	---------------

Alle Preise zzgl. der gültigen Mehrwertsteuer/Deutschland. In den Gebühren sind alle erforderlichen Teilnahmeunterlagen inklusive. Der Grundlagenworkshop findet in der Nähe Stuttgarts/Baden-Württemberg, statt. Termine und Ort des Akkreditierungswshops erfragen Sie bitte bei konkretem Interesse mit einer vollständigen schriftlichen Bewerbung inkl. aktuellem, aussagekräftigen Foto an:

fink different
z. H. Herrn Oliver Fink
Max-Eyth-Straße 35
D-71088 Holzgerlingen

Ich freue mich auf motivierte Bewerberinnen/Bewerber und eine zukünftige Lizenzpartnerschaft.
Oliver Fink | oliver.fink@finkdifferent.de