Wir präsentieren unsere MOST POPULAR FRAMING DAYS ein Format um Erkenntnisse noch schnelle zu erlangen.

Die Frage nach dem Warum: Ein FRAMING DAY bei Design Network ist kein standardisierter Vortrag. Maßgeschneidert optimieren wir die Antworten auf Ihre individuelle Fragestellung oder Herausforderung. Dabei verbinden wir unser Marktwissen mit Ihrer interaktiven Teilnahme und bringen so Klarheit und Orientierung für Ihre nächsten Schritte.



MOST POPULAR FRAMING DAYS

CUSTOMER EXPERIENCE

Sie lernen die emotionsgetriebenen Kaufentscheidungen verschiedener Kundentypen mit Hilfe eines umfangreichen Kundenprofilings kennen.

PERSÖNLICHKEIT WEITERENTWICKELN

Überwinden Sie sich Ihre Komfortzone zu verlassen und Ihre Potentiale auch in herausfordernden Situationen zu entfalten.

STORYTELLING

Strategisch Geschichten erzählen - ohne an Kredibilität zu verlieren.

MÖBELKUNDE DER ZUKUNFT

Optimieren Sie die Vertriebsstrukturen in Ihrem Unternehmen, damit sie den Bedürfnissen der Kunden morgen entsprechen und mögliche Frustrationen im Verkaufsprozess entgegenwirken.

ERFOLGREICH VERHANDELN

Analysieren Sie das Verhalten von Gesprächspartnern und schaffen Sie so die Voraussetzungen für ein Gespräch auf Augenhöhe.

TREND (R)EVOLITION

Erkennen Sie branchenübergreifende Trends, die auch für die Entwicklung Ihres Unternehmens relevant sind.

DIGITAL FUTURE

Über die Grenzen der Digitalen High End Plattformen hinaus, lernen Sie die grundsätzlichen Veränderungen in der Luxury Customer Journey kennen.

IN- UND EXTERNES KONFLIKTMANGEMENT

Setzen Sie strategisches Konfliktmanagement richtig als Mitarbeiter- und Kundenbindungstool ein und schaffen Sie die Basis für einen ehrlichen und professionellen Umgang miteinander.

IHRE INDIVIDUELLE FRAGESTELLUNG

Durch ein konstruktives Erstgespräch bestimmen Sie den Inhalt Ihres Framign Days. Dieser wir durch Fachwissen und methodische Kompetenz unseres Teams ergänzt.

FRAMING DAY CUSTOMER EXPERIENCE (WIE TICKT MEIN KUNDE)

ZUKÜNFTIG KÖNNEN SIE DIE BEDÜRFNISSE IHRER KUNDEN UND DAS VERHALTEN IHRER MITARBEITER BESSER EINSCHÄTZEN UND ZIELORIENTIERT DARAUF REAGIEREN.

Zusammen mit unserem Circle of Competence PCM Experten und Profiler Andreas Ablinger beschäftigen wir uns mit den zwischenmenschlichen Strukturen in Ihrem Unternehmen. Im Spezifischen geht es um Sprachmuster, Tonfall, Mimik, Gestik sowie Körperhaltung anderer Menschen.





Dadurch haben Sie einerseits die Möglichkeit, intern die Charaktere Ihrer Mitarbeiter noch besser kennen zu lernen, um so deren Kompetenzen richtig einzusetzen. Andererseits können Sie aber auch unternehmens-externe Systempartner, wie z.B. Ihre Kunden, besser verstehen und in Folge mit unserer Begleitung Ihre Vertriebsstrukturen kundenoptimiert anpassen

FRAMING DAY MÖBELKUNDE DER ZUKUNFT

LERNEN SIE DAS ZUKÜNFTIGE BERUFSBILD EINES MÖBELHÄNDLERS KENNEN UND FÖRDERN SIE SO DIE KERNKOMPETENZEN IHRER SCHLÜSSELPERSONEN.





Zusammen mit unserem Co-Founder und Managing Director Lorenz Kilga MSc (Hons) beschäftigen Sie sich mit Vertriebskonzepten, angepasst an die Anforderungen zukünftiger Möbelkunden.

Einerseits lernen Sie das zukünftige Berufsbild eines Möbelhändlers kennen, um so die Kernkompetenzen ihrer Schlüsselpersonen zu fördern und andererseits liegt Ihr Nutzen darin mögliche Frustrationen auf Kundenseite früher zu identifizieren, um so die Kriterien bei der Auswahl derer Möbelhändler mitzubestimmen.

Neben unternehmensinternen Abläufen fließe auch globale Trends und Employer Branding mit ein, um Sie so bestmöglich auf den zukünftigen Möbelkunden vorzubereiten.

FRAMING DAY DIGITAL FUTURE

ADAPTIEREN SIE DIE DIGITALE PRÄSENZ IHRES UNTERNEHMENS UND SPRECHEN SIE AUCH OFFLINE LUXUSKUNDEN ZEITGEREICHT AN





Zusammen mit unserem Co-Founder und Managing Director Lorenz Kilga MSc (Hons) beschäftigen Sie sich mit den Veränderungen in der High End Welt. Lorenz Kilga greift auf das Fachwissen einer Unternehmerfamilie zurück, die schon seit Generationen im Designbereich tätig ist. Globale Trends und deren Einfluss auf die Branche sind grundlegende Bestandteile seinen Arbeitsalltags.

Im Rahmen dieses Framing Days beschränken Sie sich nicht nur auf das Umfeld der digitaler High End Plattformen sondern lernen grundsätzliche Veränderungen in der Luxury Customer Journey kennen, die Ihnen auch in anderen Unternehmensbereichen helfen Luxuskunden zeitgerecht anzusprechen.



FRAMING DAY PERSÖNLICHKEIT WEITERENTWICKELN

ENTWICKELN SIE IHRE PERSÖNLICHKEIT WEITER, LERNEN SIE (IN DEM WAS SIE TUN) IHRE BERUFUNG ZU LEBEN UND STÄRKEN WEITER AUSZUBAUEN.





Zusammen mit unserem Circle of Competence PCM Experten und Profiler Andreas Ablinger verlassen Sie Ihre Komfort Zone und entdecken dabei Ihre individuelle Einzigartigkeit. Im Spezifischen geht es um Ihr Sprachmuster, Tonfall, Mimik, Gestik sowie Körperhaltung.

Andreas macht diese sichtbar und schafft Zugänge zu erfolgreichen Begegnungen. Der Einblick in Ihre ungenutzten Fähigkeiten, Kompetenzen und Potentiale wird Ihnen dabei helfen Ihre Persönlichkeit weiterzuentwickeln und mehr Zufriedenheit zu erlangen, in dem was Sie tun.

FRAMING DAY ERFOLGREICH VERHANDELN

LERNEN SIE SICH IN IHR GEGENÜBER HINEINZUVERSETZEN, ZIELGERICHTET GEMEINSAME INTERESSEN HERAUSZUARBEITEN UND SO DIE BASIS FÜR WIN-WIN-LÖSUNGEN ZU SCHAFFEN.





Zusammen mit unserem Circle of Competence PCM Experten und Profiler Andreas Ablinger lernen Sie klientenorientiert und profilgerichtet zu verhandeln. Andreas Ablinger, beschäftigt sich in seiner Arbeit mit der Analyse von Sprache und Verhalten von Einzelpersonen bzw. Gruppen.

Im Rahmen dieses Framing Days wird sich Ihnen die Möglichkeit eröffnen, sich besser in Ihr Gegenüber hineinzuversetzen, schneller und zielgerichteter Gemeinsamkeiten herauszuarbeiten und herauszufinden, wann der beste Zeitpunkt kommt in einer Verhandlung die Notbremse zu ziehen.

FRAMING DAY INTERNES UND EXTERNES KONFLIKTMANAGEMENT

LERNEN SIE IHRE ERWARTUNGEN EXPLIZIT ZU KOMMUNIZIEREN UND AUCH IN KONFLIKTSITUATIONEN KOMMUNIKATIONSPARTNERN WERTSCHÄTZEND GEGENÜBERZUTRETEN.





Zusammen mit unserem Circle of Competence PCM Experten und Profiler Andreas Ablinger beschäftigen wir uns mit (möglichen) Konfliktsituationen innerhalb Ihrer Unternehmensstruktur. Andreas Ablinger, beschäftigt sich in seiner Arbeit mit der Analyse von Sprache und Verhalten von Einzelpersonen bzw. Gruppen, und macht so zwischenmenschliche Unterschiede sichtbar und schafft Zugänge zu erfolgreichen Begegnungen.

Anhand Ihres eigenen Beispiels lernen Sie, wie strategisches Konfliktmanagement funktioniert und richtig als Mitarbeiter- und Kundenbindungstool eingesetzt werden kann. Dabei analysieren sie verschiedene Arten von Konflikte, lernen Kommunikationsfehler zu vermeiden und eine Basis zu schaffen für einen ehrlichen und professionellen Umgang miteinander.

www.designnetwork.at 10 | ⊭



FRAMING DAY STORYTELLING

LERNEN SIE ANHAND DEM BEISPIEL IHRES UNTERNEHMENS, IHRE KREATIVEN KOMPETENZEN AUSZUBAUEN UND STORYTELLING ALS PROFESSIONELLES MARKETINGTOOL ZU NUTZEN.





Zusammen mit unserem Circle of Competence PCM Experten und Profiler Andreas Ablinger beschäftigen wir uns mit dem Grundaufbau Ihrer (Unternehmens-) Geschichte. Die Tipp und Tricks unseres Experten helfen Ihnen dabei zukünftig ungehemmt und kreativ zu schreiben ohne dabei die Grundelemente des richtigen Storytellings aus den Augen zu verlieren.

Anhand Ihres eigenen Beispiels lernen Sie, wie strategisches Storytelling funktioniert und richtig als Marketingtool eingesetzt werden kann, ohne dabei an Kredibilität zu verlieren.

FRAMING DAY TREND (R)EVOLUTION

LEGEN SIE DEN GRUNDSTEIN FÜR EIN ZEITGERECHTES UND INNOVATES BRAND MANAGEMENT UND ETABLIEREN SIE EIN ZUKUNFTSWEISENDES TRENDVERSTÄNDNIS IN IHREM UNTERNEHMEN.





Zusammen mit Carla Rumler, Trend Consultant, beschäftigt Sie sich mit der Frage: Innovation/en am Möbelmarkt. Dabei Iernen Sie globale Trendströmungen kennen. Somit bleiben Sie in der Zeit des Wandels am Puls und können rasch auf Veränderungen reagieren.

Moderne Herausforderungen können besser verstanden werden und mittels trendoptimierter Unternehmensstruktur entgegengewirkt werden.

So legen Sie den Grundstein für ein zeitgerechtes und Innovatives Brand Management in und für Ihr Unternehmen.

FRAMING DAY IHRE INDIVIDUELLE FRAGESTELLUNG

DIE FRAGE NACH DER RICHTIGEN POSITION AM MARKT? DAS SPIELFELD KENNENLERNEN? EINE MARKTLÜCKE FÜR SICH ENTDECKEN? DIE BEDÜRFNISSE DER VERBRAUCHER ERKUNDEN?





Mit unserer langjährigen Markterfahrung können wir über diese, sowie weitere Fragestellungen, fachliches Wissen vermitteln, konkrete Herausforderungen aufzeigen und Ihre individuellen Möglichkeiten gemeinsam ausloten.

Ein FRAMING DAY bei Design Network ist kein standardisierter Vortrag. Maßgeschneidert optimieren wir die Antworten auf Ihre individuelle Fragestellung oder Herausforderung.

Dabei verbinden Marktkenntnis und methodische Kompetenzen mit Ihrer aktiven Teilnahme. So bringen wir Klarheit und Orientierung für Ihre nächsten Schritte.

CIRCLE OF COMPETENCE

STRAIGHT TO THE POINT

MIT UNSEREM CIRCLE OF COMPETENCE

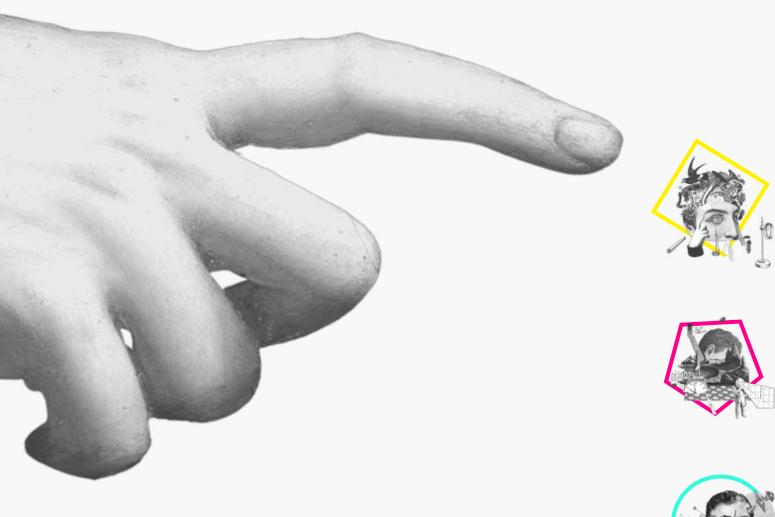
Im Design Network "Circle of Competence" schließen sich kreative und strategische Köpfe zusammen und arbeiten projektbezogen an innovativen Strategien und Lösungsansätzen.

Dabei verbinden wir individuelle mit ergänzenden Fähigkeiten und lösen dabei die unterschiedlichsten Herausforderungen unserer Kunden. So füllen wir den Kreis an: Kompetenz, Flexibilität, Kreativität und befähigen so Experten mit wertbewusstem Design zu inspirieren.



STRAIGHT TO THE POINT WITH OUR STRATEGIC APPROACH

UND ZUM SCHLUSS



Wir sind überzeugt davon, dass intelligentes Produktdesign, verblüffendes Storytelling und klar kommunizierte Emotionalität langlebige Beziehungen zwischen Menschen und Marken provozieren – gerade in der Möbelindustrie.

WARUM



WIR ES MACHEN



Please remember that this presentation contains some confidential content, which we kindly ask you to treat privately and not share with anyone else.

© 2021 Design Network GmbH

www.designnetwork.at info@designnetwork.at +436642334149

Design Network GmbH Schottenfeldgasse 81 1070 Vienna, Austria

OUTSIDE