



Einladung zum Workshop am 29.09.2026 in Jena „Erfolgreiche Geschäftsmodelle entwickeln: Das „Business Model Canvas“ in der Praxis“

In diesem kompakten Seminar tauchen wir in die Welt des „Value Based Selling“ ein – einem kundenorientierten Verkaufsansatz, bei dem nicht das Produkt, sondern der Kundennutzen im Mittelpunkt steht. Statt Merkmale zu präsentieren, analysieren wir die wahren Bedürfnisse unserer Kunden und entwickeln darauf basierend ein maßgeschneidertes Angebot.

Dabei orientieren wir uns an der Methodik von Alexander Osterwalder – insbesondere an den Werkzeugen Value Proposition Canvas und Business Model Canvas. Ziel ist es, echte Kundenbeziehungen aufzubauen, Lösungen mit echtem Mehrwert zu schaffen und dadurch nachhaltigen Erfolg im Vertrieb zu erzielen.

Zielgruppe	Geschäftsführer, Führungskräfte, Marketingverantwortliche
Inhalte	<ul style="list-style-type: none">• Einführung in das Value Based Selling• Was Kunden wirklich wollen – Perspektivwechsel im Vertrieb• Vorstellung des Value Proposition Canvas• Übung: Kundenbedürfnisse analysieren und Lösungen formulieren• Anwendung auf eigene Geschäftsmodelle mit dem Business Model Canvas• Austausch & Reflexion
Referentin	Akhmad Dakhlalla, Marketingberater
Termin / Zeit	29.09.2026 von 10:00 Uhr bis 12:00 Uhr
Anmeldeschluss	15.09.2026
Seminarkosten	kostenfrei
Veranstaltungsort	Bildungswerk der Thüringer Wirtschaft e.V. Steinweg 24 07743 Jena
Ansprechpartner	Bildungsberater Francesco Bindi ☎ 03641 6375-95 ✉ bindi@bwtw.de