

MARKETING. EINFACH. MACHEN.

Ablaufplan der Weiterbildung: MARKETING. EINFACH. MACHEN.

Zeitraum: 15.11.2025 bis 30.04.2026

Gesamtdauer der Weiterbildung: 5 Monate (22 Wochen) => 54 Stunden

Format: Wöchentliche Module mit Live-Teaching in Präsenz, Aufgaben, Co-Working Calls und Telegram-Support

Zielgruppe: Solo-Selbständige mit kreativem Hintergrund

Diese Weiterbildung richtet sich an Künstler:innen und Menschen mit einem kreativem Hintergrund, die ein vielversprechendes kommerzielles Projekt haben oder dabei sind, sich ein zweites Standbein als Coach aufzubauen und Unterstützung im Marketing brauchen.

Du bist sehr gut darin, deine kreativen Talente zu nutzen, um etwas Sinnvolles zu entwickeln und Menschen wirklich weiterzubringen, aber Marketing & Sales sind dir ein Greuel?

Diese Weiterbildung gibt dir eine Schritt-für-Schritt-Anleitung, wie du deine individuelle Nische findest, in der du optimal Wert vermittelst, ein lukratives Angebot schnürst, deine Traumkund:innen findest und authentisch verkaufst!

Die Weiterbildung umfasst 9 aufeinander aufbauende Module, die im wöchentlichen Rhythmus mit unterstützendem Material und Umsetzungsbegleitung stattfinden. Jedes Modul wird von erfahrenen Expert:innen begleitet. Die Inhalte kombinieren strategisches Marketing-Wissen mit psychologischem Know-how und Praxisnähe.



MARKETING. EINFACH. MACHEN.

Egal, ob du als Dienstleister:in, Coach, Produktanbieter:in oder Künstler:in selbstständig tätig bist, in dieser Weiterbildung lernst du:

1. Die ESSENZ des MARKETING in der Tiefe zu verstehen

Wenn du einmal den Blueprint verstanden hast, wie du mit potentiellen Kund:innen, Interessent:innen und wichtigen doorkeepern kommunizieren kannst, so dass sie dich als Koryphäe und dein Produkt als für sie wertvoll einschätzen, kannst du diesen Skill immer wieder auf alle aktuellen und zukünftigen Business entscheidungen anwenden und sorgst für einen stetigen Strom von begeisterten Kund:innen.

=> Leadgenerierung wird spielend leicht und macht sogar Spaß!

2. STRATEGIE gemäß LEAN BUSINESS

Gerade als Soloselbständige kann einem schnell alles über den Kopf wachsen. Du machst alles selbst und ständig von Produktentwicklung über PR und Vertrieb zum Fulfillment. Die Antwort ist LEAN Business. Erfolgreiche Konzepte aus der Spieleindustrie und von Großkonzernen können auch auf kleine Unternehmen angewendet werden und wirken Wunder. Der Schlüssel ist dabei das Testen und evaluieren von deinem jeweiligen "Minimum Viable Product" (MVP). viable Product" Mit uns entwickelst du deine effektive Strategie, die mit dir mitwächst. So wenig wie nötig und so viel wie nötig.

=> Wir testen uns in den Erfolg

3. SICHTBARKEIT - Fenster in deine Arbeit:

Webseite, Newsletter, Instagram, LinkedIn oder alles auf einmal? Wie erstelle ich ein Social Media Profil, was meine potentielle Kund:innen ansprechen? Wie

MARKETING. EINFACH. MACHEN.

poste ich, damit ich Kaufanfragen bekomme und wie lasse ich mein Netzwerk wachsen? Ach wenn die Tools unterschiedlich sind, folgen sie dennoch den gleichen grundsätzlichen Gesetzmäßigkeiten.

4. VERKAUFEN - von Cringe zu Charisma und klingenden Kassen

Den meisten Kreativen fällt es schwer, ihre eigene Leistung oder ihr Produkt überzeugt an den Mann oder die Frau zu bringen. Sie trauen sich nicht ein konkretes Angebot zu machen und wollen unter keinen Umständen wie ein schwieriger Autoverkäufer wirken, der den Leuten das Geld aus der Tasche zieht. Doch es geht auch anders. Mit dem richtigen Mindset und Sales Skills kann authentisches Verkaufen sogar richtig Spaß machen und es darf dann ruhig in deiner Kasse klingeln. Aber das Schönste daran: Deine Kund:innen sind tatsächlich super happy, dein wertvolles Produkt erstanden zu haben!

=> Transformation von "Kein Bock auf Kundengewinnung zu Spaß am Verkaufen mit Charisma"

*Marketing. einfach. machen.
für Solo-Selbstständige*



MARKETING. EINFACH. MACHEN.

Der Ablaufplan und die Modulinhalte:



Modul 1: Einzigartigkeit (ca. 2 Wochen)

- wir entwickeln oder schärfen deine Positionierung
- Was habe ich schon gemeistert
- Mit welchen Fragen kommen Menschen zu mir?
- Welches Problem löse ich?

Modul 2: Traumkund:innen (ca. 2 Wochen)

- Zielgruppe identifizieren
- Wem kann ich helfen?
- Sprache der Zielgruppe
- Schmerz/ Probleme der Zielgruppe

MARKETING. EINFACH. MACHEN.

Modul 3: Validierung (ca. 2 Wochen)

- Wo ist meine Zielgruppe?
- Wie kontaktiere ich sie?
- Validierung der Positionierung und tieferes ZG Verständnis durch Interviews

Modul 4: Positives Brainwashing (ca. 1 Wochen)

- Glaubenssätze der Zielgruppe identifizieren
- Geschichten finden, die diese Glaubenssätze auflösen
- Zustimmung auf allen 5 relevanten Ebenen

Modul 5: Angebotspaket schnüren (ca. 1 Wochen)

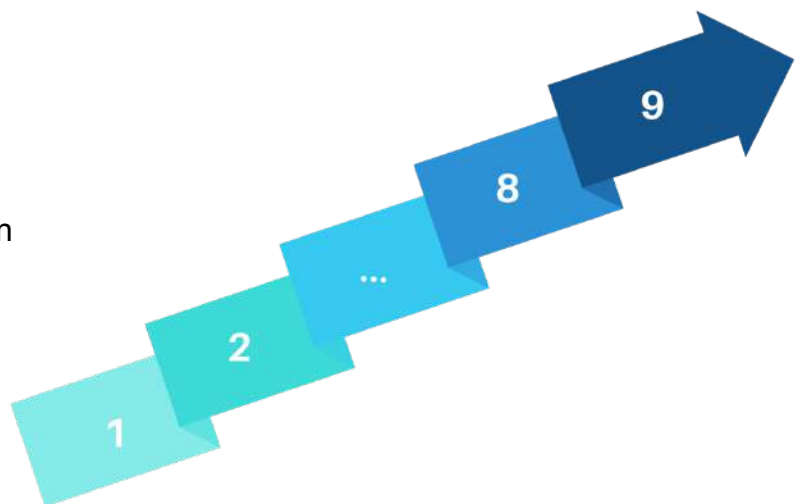
- lean business
- Pakete
- Preise

Modul 6: Deine Heldenreise (ca. 2 Wochen)

- Deine Story & wie du sie benutzt, um Interessent:innen von dir zu begeistern
- Rapport aufbauen
- Experten-Status

Modul 7: Sichtbarkeit (ca. 4 Wochen)

- Instagram
- LinkedIn
- Zielgruppen Besitz Partner:innen
- Aufbau deiner Mailingliste



MARKETING. EINFACH. MACHEN.

Modul 8: Zielgruppe kontaktieren (ca. 2 Wochen)

- Mindset: Mut zur Akquise
- The Art of the Pitch
- Skripte für Erstkontakt

Modul 9: SALES – authentisches Verkaufen (ca. 3 Wochen)

- Vorbereitung für eigene Vertriebsaktivitäten
- Erst- und Zweitgespräch
- Mindset: Verkaufen = Blockaden lösen
- Verkaufs Skripte individualisieren
- Verkauf trainieren

Abschluss & Zertifikat (ca. 1 Woche)

- Integration des Gelernten
- Abschluss Sitzung mit individueller Zielsetzung

➔ **Sinnhaftes & erfolgreiches
Herzens-Business**



MARKETING. EINFACH. MACHEN.

Konkret:

- **Teaching & Tasks:** Modul Teaching in Präsenz und konkrete Aufgaben, die in der Woche abzuarbeiten sind (wöchentlich).
- **Wöchentliche Co-Working Calls:** Wir stellen sicher, dass du umsetzt, in dem wir uns gemeinsam zu Co-working Calls treffen (wöchentlich).
- **Telegram-Support:** Fragen und kleine “Mindfucks” können wir zwischendurch per (Voice) Nachricht klären (innerhalb von 48 h Antwortzeit).



Teaching & Tasks

Modul Teaching und konkrete Aufgaben, die in der Woche abzuarbeiten sind.

WÖCHENTLICH



Implementieren

Wir stellen sicher, dass du umsetzt in dem wir uns gemeinsam zu Co-working Calls treffen

WÖCHENTLICH



Telegram Support

Fragen und kleine “Mindfucks” können wir zwischendurch per (Voice) Nachricht klären.

INNERHALB 48H

MARKETING. EINFACH. MACHEN.

Die Expert:innen der Weiterbildung:



Britta Adler – Marketing Expertin

Dipl-Psych. Britta Adler hat selbst einen kreativen Hintergrund als Tänzerin und Künstlerin. Sie ist BAFA- zertifizierte Unternehmensberaterin, Business Coach und Expertin für Marketing. Ihre Mission ist es, Selbstständige dabei zu unterstützen, ihre ambitionierten Business-Ziele zu verwirklichen. Sie hat hunderte Unternehmer:innen im Bereich (Online)Marketing und Mindset beraten und integriert neueste Erkenntnisse aus der psychologischen und neuro-wissenschaftlichen Forschung in ihre Coaching-Methoden.



Franziska Frieden – Social Media

Franziska war als Sängerin eine der ersten Youtube Partnerinnen in Deutschland. Als studierte Medienmanagerin und mehrfache Bestseller-Autorin hat sie in den letzten drei Jahren unterschiedliche Social Media Formate gemeistert und gibt dieses Wissen u.a. In ihrem Instagram Kurs an Selbstständige weiter. In der renommierten (Online) Unternehmensberatung “Thorsten Kreutz Consulting” hat sie hunderte von Kund:innen zum Aufbau ihrer Social Media Präsenz beraten.



MARKETING. EINFACH. MACHEN.



Mark Moloney – Authentisches Verkaufen

In der Veranstaltungsbranche hat Mark Maloney mit seinem Team wöchentlich Millionenumsätze akquiriert. Er schulte Vertriebsteams in verschiedenen Branchen und verkaufte 7300 hochpreisige Pakete im umkämpften Online Coaching Markt. Tausende von Selbstständigen wurden von Mark geschult: durch Optimierung im Verkauf zum erfolgreichen Business Aufbau. Mark trainiert mittlerweile vor allem die Vertriebsteams der Firmen bei denen er Umsatzbeteiligungen hält.



Lea Heine – Kund:innen Support

Für unseren schnellen und freundlichen Kund:innen Support ist die junge Kunsthistorikerin und Kuratorin Lea Heine zuständig. Als Mitarbeiterin von Britta Adler unterstützt sie viele Projekte auf organisatorischer Ebene, ist stets zuverlässig und steht für Rat und Tat zur Seite.