



HEINOLD, SPILLER & PARTNER
UNTERNEHMENSBERATUNG GMBH

Heinold, Spiller & Partner: Fallbeispiel Inhouseseminar

<http://hspartner.de/jsp292/site/hauptmenue/fallbeispiele/inhouseseminare/inhouseseminar>

Inhalt

Fallbeispiel: Inhouseseminar zum Thema Intranet-Publishing.....	1
Neue Umsatzpotentiale durch Content-Verkauf.....	1
Der Kunde.....	1
Der Auftrag.....	1
Die Umsetzung.....	1
Was können wir für Sie tun?.....	2

Fallbeispiel: Inhouseseminar zum Thema Intranet-Publishing

Neue Umsatzpotentiale durch Content-Verkauf

Der Kunde

Eine der größten deutschen Fachverlagsgruppen, die ihre Contents verstärkt auch an Firmenkunden für ihre Intranets verkaufen möchte.

Der Auftrag

In einem Inhouseseminar sollten die wesentlichen Kenntnisse für die Aufbereitung und Vermarktung von Contents für Firmenintranets vermittelt werden. An dem Seminar sollten Mitarbeiter aus allen beteiligten Bereichen teilnehmen (Lektorat, Marketing, Redaktion).

Die Umsetzung

Auf Grundlage einer Befragung der Teilnehmer wurde ein passgenaues Inhouseseminar konzipiert. Thematisch wurden dabei alle relevanten Aspekte berücksichtigt: Technik, interne Voraussetzungen, Publishing-Strategie, Märkte, Wettbewerber, Marketing, Contentaufbereitung, Technik, Bepreisung.

In Workshops erhielten die Teilnehmer Gelegenheit, an eigenen Projekte zu arbeiten. Die Ergebnisse bildeten die Grundlage für eine direkte Umsetzung in die Praxis.

Was können wir für Sie tun?

Welche interne Fortbildungsmaßnahme ist für Sie die richtige? Fragen Sie uns, gerne erstellen wir Ihnen ein Angebot! ([E-Mail](#))