



Customer and Member Value

Buchungsnummer

RT22-00051

Diese Veranstaltung richtet sich an:

Junge Nachwuchsführungskräfte, PotenzialträgerInnen

Aus wertvollen KundInnen werden noch wertvollere Mitglieder! Entwickeln Sie den „Member-Value“-Gedanken weiter zu einer tragfähigen genossenschaftlichen Strategie! Sensibilisieren Sie sich wieder neu für die Vorzüge und den praktischen Nutzen der genossenschaftlichen Werte. Werden Sie sicherer und schulen Sie Ihre Argumentation gegenüber KundInnen, für die eine Mitgliedschaft mehr sein sollte als eine reine Formalie

Veranstaltungsart

Modul

Termin

20.03.2023 - 28.04.2023

Preis für Mitglieder des Fördervereins

KundInnen, die Mitglied im [Förderverein](#) sind, erhalten den Mitgliederpreis.

1.701,00 €

Mitgliederpreis [Info](#)

Preis

1.890,00 €

Bitte beachten Sie - Ihr individueller Preis wird Ihnen erst nach erfolgreichem Login angezeigt

Beschreibung

Lernen Sie die charakteristischen Sinn- und Strukturmerkmale genossenschaftlichen Wirtschaftens tiefergehend kennen. Sie analysieren den mitgliederorientierten Förderzweck und die demokratische Willensbildung als herausragende genossenschaftliche Kernmerkmale. Im genossenschaftlichen Beziehungsmanagement können die Teilnehmenden verschiedene Mitgliederrollen (Kunde, Kapitalgeber, Eigentümer) differenzieren. Anhand der Mitgliederrollen erkennen, unterscheiden und ordnen sie verschiedene Möglichkeiten der Mitgliederförderung ein.

Inhalte

- Definition genossenschaftlicher Werte und Prinzipien und die Besonderheiten des genossenschaftlichen Unternehmenstyps
- Verschiedene Arten von Mitgliedschaften und Mitgliederrollen und Identifikation, Analyse und Strukturierung diverser Möglichkeiten
- Analyse von Member Value und Customer Value sowie Bewertung der Unterschiede des darauf bezogenen unternehmerischen Handelns und Prüfung der Handlungsoptionen
- Unterschiede Wert- und Sinnmodelle (Shareholder Value versus Member Value sowie Ziel-, Stakeholder- und Fortschrittsmodell)
- Identifikation verschiedener Förderkreisläufe einer Genossenschaft und Bewertung im Kontext des eigenen Unternehmens
- Entwicklung eines Förderplans und Förderberichts zur Dokumentation und Kommunikation des Member Value im eigenen Haus

Nutzen

- Sie erhalten fundierte Anregungen für das normative, strategische und operative Management des Member Value ihrer Genossenschaft
- Sie entwickeln eine Member Value-Förderstrategie für Ihre Organisation. Diese stellen Sie zur Diskussion und schärfen so Ihr eigenes Profil und schulen zugleich Ihre sozialen und persönlichen Kompetenzen im Umgang mit Kritik und anderen Auffassungen
- Sie können die Member Value-Strategie Ihrer Genossenschaft selbst umsetzen, dokumentieren und kommunizieren

Dozenten

Ausführliche Informationen zu den ExpertInnen in diesem Modul folgen in Kürze.

