**PR 2025 in der Automotive-Industrie:  
Beziehungsarchitektur schafft Vertrauen ohne Verfallsdatum**

* Transformation: Warum KI-gestützte Beziehungsarchitektur das Modell der Zukunft ist
* Vertrauen und Transparenz: KI als Treiber für nachhaltige Kundenbeziehungen
* Webinar, Face2Face, Workshop: Lernen Sie das KI-gestützte PR-Modell kennen

**A child holding a steering wheel

Description automatically generatedAutomotive steht vor einem tiefgreifenden Wandel: Technologische Innovationen, Elektromobilität und Nachhaltigkeit verändern das Spiel. Doch auch die beste Technologie braucht Vertrauen. Innovationskraft allein reicht meist nicht aus. Mit dem Modell der „Beziehungsarchitektur“, einem neuen Ansatz, der emotionale Bindung mit Hilfe künstlicher Intelligenz stärkt, steht Automotive-Unternehmen jetzt ein neues PR-Strategie-Modell zur Verfügung, das gezielt emotionale Bindungen schafft und Kundenloyalität durch Transparenz und Vertrauen stärkt – ein entscheidender Vorteil für Hersteller und Zulieferer in einem wettbewerbsintensiven Markt. Durch den gezielten Einsatz von künstlicher Intelligenz, emotionalen „Wow-Momenten“ und einem strukturierten Erwartungsmanagement wird die Kommunikation mit Kunden authentisch und nachhaltig gestaltet. Für die Automotive-Branche bedeutet das nicht nur eine stärkere Marktposition, sondern auch die Möglichkeit, als verlässlicher Innovator und Partner wahrgenommen zu werden. Die Beziehungsarchitektur hilft, komplexe technologische Entwicklungen und neue Modelle glaubwürdig zu vermitteln – und macht Vertrauen zu einer der wichtigsten Ressourcen im Wettbewerb.**

A person wearing glasses and a blue shirt

Description automatically generated „Die Beziehungsarchitektur bietet Automobilherstellern und Zulieferern ein zukunftsweisendes PR-Strategie-Modell, das weit über klassische Kampagnen hinausgeht“, erläutert Christian Leistritz, Kommunikationsexperte und Mit-Entwickler der Beziehungsarchitektur. „In einer Branche, die auf Innovation und technologischen Fortschritt setzt, hilft dieses Modell, Vertrauen nicht nur punktuell, sondern langfristig aufzubauen. Unternehmen agieren hier als ,Bauherren‘ eines stabilen Vertrauensfundaments, während PR-Profis als ,Architekten‘ eine Kommunikationsstruktur entwickeln, die auf Dialog, Transparenz und emotionaler Bindung basiert.“ Durch den Einsatz künstlicher Intelligenz wird die Kommunikation zudem präziser: Kundenfeedback und Stimmungen können analysiert und gezielt genutzt werden, um Erwartungen zu erfüllen und sogar zu übertreffen. So wird nicht nur die Technik erlebbar, sondern die Marke gewinnt an Authentizität und Kundenloyalität – entscheidende Faktoren, um sich im immer dynamischeren Automobilmarkt nachhaltig durchzusetzen.

Die Automobilindustrie steht heute vor der Herausforderung, nicht nur technologische Innovationen zu kommunizieren, sondern auch Vertrauen in neue Antriebe, autonomes Fahren und Nachhaltigkeitsinitiativen zu schaffen. Das Modell der KI-gestützten Beziehungsarchitektur bietet eine Kommunikationsplattform, die gezielt auf diese Anforderungen eingeht: Statt auf kurzfristige Kampagnen zu setzen, ermöglicht sie eine langfristige Vertrauensbasis, die Kundenbindung fördert und den Markenwert steigert.

Mit gezielten „Wow-Momenten“ und einem klaren Erwartungsmanagement werden technologische Fortschritte und neue Modelle emotional erlebbar gemacht. Künstliche Intelligenz analysiert dabei kontinuierlich Kundenstimmungen und -erwartungen, so dass die Kommunikation flexibel auf Veränderungen reagieren kann. So positionieren sich Automobilhersteller und Zulieferer als verlässliche Partner und Innovationstreiber, die nicht nur Fortschritt versprechen, sondern ihn transparent und nachhaltig vermitteln.

**„PR 2025“-Webinar als praktisches Einstiegstool zur Umsetzung**

**A person using a computer

Description automatically generated**Automobilhersteller, Zulieferer und PR-Profis der Branche sind eingeladen, im Webinar „PR 2025: KI-gestützte Beziehungsarchitektur und Gefühls-KPIs“ praxisnahe Techniken kennenzulernen, um ihre Kommunikationsstrategien zukunftssicher zu gestalten. Geleitet von Christian Leistritz, erfahren die Teilnehmer, wie die Beziehungsarchitektur als gezieltes Kommunikationsmodell für nachhaltiges Kundenvertrauen in der Automotive-Welt eingesetzt werden kann. Das Webinar bietet wertvolle Einblicke in die Nutzung künstlicher Intelligenz und emotionaler Kommunikation, um die oft komplexen Botschaften der Automobilindustrie verständlich und vertrauenswürdig zu transportieren. Gerade für Unternehmen, die ihre Innovationskraft authentisch vermitteln möchten, bietet dieses Format eine ideale Grundlage.

**Konkrete Techniken für die Praxis**

Teilnehmer des Webinars erhalten praxisorientierte Einblicke und Werkzeuge, die auf automotive-spezifische Anforderungen zugeschnitten sind. Die Inhalte umfassen vier zentrale Module:

* **Modul 1:** Emotionale Synergien und „Wow-Momente“ schaffen – Lernen Sie, wie gezielte emotionale Höhepunkte das Interesse und Vertrauen der Kunden stärken und eine tiefere Markenbindung erzeugen.
* **Modul 2:** Erwartungsmanagement mit Gefühls-KPIs – Verstehen Sie, wie Erwartungen an technologische Innovationen und neue Modelle erfüllt und sogar übertroffen werden können, um die Kundenbindung zu steigern.
* **Modul 3:** Effiziente Nutzung von Ressourcen für ansprechende Kommunikation – Entdecken Sie, wie PR-Ressourcen gezielt eingesetzt werden, um die Marke nachhaltig und differenziert zu positionieren.
* **Modul 4:** Implementierung eines Feedback-Verwertungszyklus – Erfahren Sie, wie kontinuierliches Kundenfeedback genutzt wird, um die Kommunikation zu verbessern und das Vertrauen der Kunden zu festigen.

Mit diesen Modulen bietet das Webinar Automobilherstellern und Zulieferern wertvolle Techniken, um ihre Markenbotschaften authentisch und emotional wirksam zu vermitteln.

**Besonderes Angebot: Face2Face Web-Session und Team-Workshop**

Neben dem Webinar haben Führungskräfte und PR-Mitarbeiter die Möglichkeit, das Konzept der Beziehungsarchitektur in zwei exklusiven Formaten noch intensiver zu erkunden. Die **Face2Face Web-Session** bietet ein individuelles Gespräch mit Christian Leistritz, in dem gezielt auf die spezifischen Herausforderungen und Fragen der jeweiligen Organisation eingegangen wird – ideal für eine maßgeschneiderte Beratung zur strategischen PR-Optimierung.

Im **Team-Workshop** lernen Kommunikationsverantwortliche und PR-Teams, wie sie die Prinzipien der Beziehungsarchitektur gemeinsam umsetzen können. Durch praxisnahe Übungen und gezielte Schablonierung von Kommunikationsmaßnahmen erhalten die Teilnehmer das Rüstzeug, um langfristig erfolgreiche und vertrauensvolle Beziehungen zu Patienten aufzubauen. Beide Formate bieten wertvolle Möglichkeiten, das Gelernte direkt auf die eigene Organisation anzuwenden und gezielt in die Praxis umzusetzen.

Nutzen Sie die Chance, Ihre Kommunikationsstrategien zukunftssicher zu gestalten und das Vertrauen Ihrer Kunden gezielt zu stärken. Melden Sie sich für das Webinar „PR 2025: KI-gestützte Beziehungsarchitektur und Gefühls-KPIs“ an und profitieren Sie von praxisnahen Techniken und exklusiven Experten-Formaten, die speziell auf die Anforderungen der Automobilindustrie abgestimmt sind.

**Weitere Informationen und die Anmeldung** finden Sie unter twrmda.de/prorga25. Sichern Sie sich Ihren Platz und erfahren Sie, wie die Beziehungsarchitektur Ihre PR-Strategie auf das nächste Level heben kann.

Beziehungsarchitektur im Detail (LinkedIn-Artikel): [www.twrmda.de/ba25-auf-linkedin](http://www.twrmda.de/ba25-auf-linkedin)

Anmeldung und weitere Infos: [www.twrmda.de/prorga25](http://www.twrmda.de/prorga25)

Christian Leistritz auf LinkedIn: [www.linkedin.com/in/mrcomms](http://www.linkedin.com/in/mrcomms)

[24439800]

Bildunterschriften: 1) Hier zeigt die Beziehungsarchitektur ihre Stärke: Transparenz und Vertrauen sind Grundpfeiler der Beziehung zwischen Automotive-Industrie und ihrer (künftigen) Kundschaft. 2) Kommunikations-Experte Christian Leistritz, Mitentwickler der „Beziehungsarchitektur“. 3) Die KI in der Beziehungsarchitektur generiert Einblicke in die Zielgruppe – Sentiment-Analysen, Gefühls-KPIs, Feedback-Verwertungszyklen. | Fotos: 1, 3) Adobe Stock, 2) Kristiana Lucca

**Info** Webinar-Serie

Unternehmenskommunikation in der dynamischen Medienwelt 2025 effektiv gestalten und steuern: Die Webinarserie „PR: Effektive Medienkommunikation für Führungskräfte“ richtet sich an Gründerinnen und Gründer, Entscheider und Führungskräfte sowie leitende Verantwortliche für Kommunikation wie CEO, CCO, CMO, CBO, VP of Communications und Director/Head of Corporate Communications. Die Serie besteht aus sieben Webinaren zu Themen wie Storytelling, der Wiedergeburt der Pressemitteilung, Journalistenkontakte für Führungskräfte, Eventkommunikation, effiziente PR-Organisation und Risiko- und Krisenkommunikation sowie einem kostenlosen Intro-Webinar.

Mehr Infos unter [www.tower-media.de/webinar](http://www.tower-media.de/webinar).

**Info** Christian Leistritz

Christian Leistritz hat seine journalistische Karriere Anfang der 1990er Jahre bei Lokalzeitungen begonnen, um nach Stationen bei BILD und als Producer für RTL, ProSieben und weitere TV-Sender sowie als Radio-Moderator „die Seiten zu wechseln“. Er gründete mit tower media eine Agentur für Strategische Medienkommunikation, die in Deutschland und den USA aktiv ist.

In die von ihm entwickelte Version Strategischer Medienkommunikation sind sowohl die klassischen Grundlagen der PR, seine Erfahrungen als Journalist für Fachmagazine, Boulevard und TV, als auch die jahrelange vertrauensvolle Arbeit mit den Kunden von tower media eingeflossen. Grundlage für sein Credo, Kommunikation vom Rezipienten her zu denken, sind seine besonders ausgeprägte soziale Intuition und instinktive Wahrnehmungsfähigkeit, die sich nicht nur in Kommunikationsstrategien, sondern auch bereits in von ihm geleiteten Radio-Talkshows widerspiegelten.

Als Kommunikator aus Leidenschaft, mit tiefem Verständnis für die Mechanismen von Massenmedien, berät Christian Leistritz Unternehmen und Politik in Sachen Risiko- und Krisenkommunikation.

Veröffentlichung honorarfrei. – Bitte senden Sie ein **Beleg-Exemplar** an **ma24@tower-media.de**.