

Juli '09

3
FREITAG

Unternehmer Freitag

Stadthalle St. Georgen
Im Hochwald 10
78112 St. Georgen

13.30 Uhr

Begrüßung durch den Bürgermeister der Stadt St. Georgen Michael Rieger

13.40 Uhr

Die persönliche Beziehung im Vertrieb als Erfolgsfaktor nicht nur in guten Zeiten



Gustav Naujoks
ist Geschäftsführer der Firma
Metallform Glaser GmbH
im fränkischen Bamberg
(www.metallform-glaser.de),
die ihre Kunden und Inter-
essenten durch ein außer-
gewöhnliches Servicekonzept
begeistern.

Mittelständische Unternehmen verfügen häufig über exzellente Produkte und Dienstleistungen, haben aber nicht selten Defizite in der Vermarktung ihrer Leistungen. Bisweilen macht man sogar die Beobachtung, dass Unternehmen, deren Produkte nur Mittelmaß darstellen, eine stärkere Marktposition einnehmen als von der Qualität her weit über ihnen angesiedelte Produzenten. Dies ist meist das Ergebnis einer effektiveren und beziehungsreicheren Vertriebs- und Marketing-tätigkeit. Im Vortrag werden relativ einfache Vorgehensweisen beschrieben, die es einem mittelständischen Unternehmen ohne großen Aufwand ermöglichen, seine Wahrnehmung aus Kunden- und Interessentensicht zu optimieren und so letztendlich das wirtschaftliche Ergebnis zu verbessern - ganz nach dem Motto „Vertrieb und Marketing sind nicht nur eine Abteilung, sondern eine Geisteshaltung“.

14.45 Uhr

Verrückte Situationen erfordern verrücktes Verhalten (Teil 1)



Stephan Ehlers
ist Comedian, Motivator,
Moderator und Jonglör in
einem. In einer Welt ohne
großen Zukunftsoptimismus
macht er Mut und vermittelt
die Einstellung, den
Umständen etwas Positives
abzugewinnen.

Zwischen den Vorträgen des Unternehmerfreitags wird Stephan Ehlers immer wieder das Wort ergreifen und die Teilnehmerinnen und Teilnehmer auf seine faszinierende und mitreißende Art unterhalten. Humorvoll wird er Themen wie
„Wir sind alle Schuld an der Krise, denn seit Jahrzehnten leben wir über unsere Verhältnisse“
„Das System Wirtschaft/Marktwirtschaft wird häufig falsch oder gar nicht verstanden“
„An jedem Arbeitsplatz klebt das Etikett des Verfallsdatums“
„Nur wenige Menschen können logisch denken oder langfristig vorausschauen“
„Die Schlüsselqualifikation der Zukunft heißt 'Ungewissheit ertragen lernen“
aus einer ganz anderen Sicht beleuchten.

15.00 Uhr

Kaffeepause

15.30 Uhr

Stephan Ehlers

Verrückte Situationen erfordern verrücktes Verhalten (Teil 2)

15.45 Uhr

Neukundengewinnung in schwierigen Zeiten



Dirk Kreuter
hat den Ruf eines praxis-
orientierten Vertriebs- und
Marketingexperten. Er ist
Autor, Co-Autor und Mit-
Herausgeber einer Reihe von
Fachbüchern, DVDs und
Hörbüchern, die in mehreren
Ländern erschienen sind.

Es wird immer schwieriger neue Kunden zu erreichen und immer weniger Unternehmen gelingt dies auch wirklich. Der Grund dafür liegt häufig in einer unstrukturierten Vorgehensweise. Daher sind klare Ziele ein erster wichtiger Ansatzpunkt bei der Gewinnung neuer Kunden. Der Referent wird in seinem Vortrag die schlimmsten Denkfehler in der strategischen Neukundenakquise aufzeigen. Er macht jedoch auch deutlich, dass man das Heil nicht nur in der Neukundenakquise suchen sollte, sondern dass gerade auch eine exzellente Stammkundenpflege, wie auch die optimale Bearbeitung von Ex-Kunden und sogenannten Schlummerkunden ein nicht unerhebliches Potenzial beinhaltet.

16.45 Uhr

Stephan Ehlers

Verrückte Situationen erfordern verrücktes Verhalten (Teil 3)

17.00 Uhr



Friedhelm Wachs ist Verhandlungsexperte, erfolgreicher Unternehmer und weltweit anerkannter Verhandlungsführer in politischen und wirtschaftlichen Verhandlungen.

Ihre Verhandlungsstrategie ist falsch!

92 % aller Verhandlungsergebnisse sind nicht optimal. Täglich verschenken wir Geld und Ressourcen, auf Dauer oft Millionen. Das muss nicht sein. Friedhelm Wachs beschreibt mit anschaulichen Beispielen aus der Praxis, welche Fehler wir vermeiden können und welche Vorgehensweisen uns wirklich Erfolg bringen. Er bindet die aktuellen Erkenntnisse aus der Forschung ein und hilft so, Verhandlungsergebnisse wesentlich zu optimieren. Unternehmen verdoppeln in der Regel mit seinen Methoden ihren Gewinn. Selbst Anfänger verhandeln mit den richtigen Werkzeugen besser als vermeintlich erfahrene Verhandlungsprofis. Die Methoden, Werkzeuge und weitere einprägsame Denkanstöße vermittelt Friedhelm Wachs in seinem lebendigen Vortrag.

18.30 Uhr

Ende der Veranstaltung

▶ FAX 09261 962816

Hiermit melden wir zum UnternehmerFreitag am 3. Juli 2009 in St. Georgen die folgende(n) Person(en) an:

Der Preis beträgt € 225,- / Person + MwSt. und beinhaltet eine ausführliche Dokumentation der Vorträge sowie die Tagungsgetränke und Verpflegung.

Name Vorname

Name Vorname

Name Vorname

Name Vorname

Name Vorname

Absender:


Name Vorname

Firma

Straße

PLZ / Ort

Telefon E-Mail

Ort, Datum  Unterschrift