



EMS

DER ERFOLG ZÄHLT

Eroberung neuer Märkte

Start am 15. September 2006 im GZSZ Fürstenfeld

Vorteile

1. Immer wieder umsetzbar
2. Leicht als Management-Prozess zu etablieren
3. Sofort eigene Vorhaben starten

Ziel-Gruppe

UnternehmerInnen
GründerInnen & Jung-
UnternehmerInnen
VerkäuferInnen
AssistentInnen

aus Unternehmen mit

Guten Kernkompetenzen in den
eigenen Geschäftsbereichen
Verkaufs-Erfahrungen im
Heimat-Markt
Realisierungs-Potentiale in
Produkt-Sortiment & Logistik

Die Zukunfts-Sicherung jedes Unternehmens ...

... neue Kunden gewinnen,
neue Märkte erobern

➔ Den einfachen Zugang

zur „Eroberung neuer Märkte“ bietet dieses Seminar speziell
für kleine und junge Unternehmen:

- ⇒ Einzigartige Darstellung aller Schritte in neue Märkte
- ⇒ Ökonomisch aufgrund Präsenz-Veranstaltungen und
Eigenstudium
- ⇒ Gesteigerte Effizienz bei Erreichung des Lernziels durch
Einbindung eigener geplanter Vorhaben

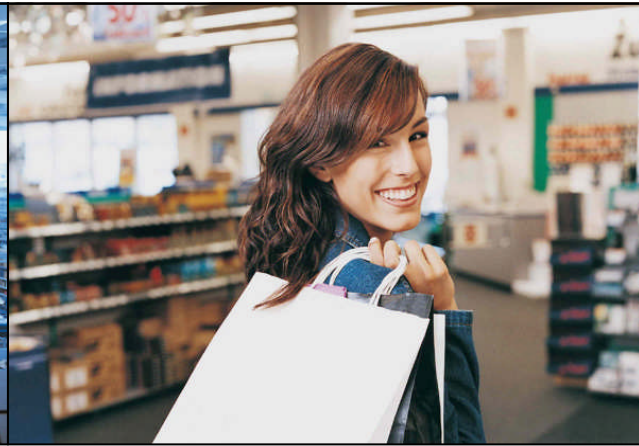
Zitate ehemaliger TeilnehmerInnen:

„Gestern gelernt, heute mit Erfolg angewandt“
„Wir haben Vieles für unsere Firma mitgenommen, das wir
umsetzen werden“
„... starke Ausrichtung auf Kunden-Nutzen“

Zum Vortragenden

„Bereits beim professionellen Auftritt spürt man das Know How
und die Qualität“
„Es ist eine Freude, den EMS zu hören“
„Lebendig, praxisnah und knallhart“

DER ERFOLG ZÄHLT!



Inhalt

Das unwiderstehliche Angebot

Neue KundInnen gewinnen

Analyse des KundInnenverhalten
Kunden-Orientierung versus Produkte
Erwartungen und Bedürfnisse

Kenntnisse von Produkt, Markt und Bedürfnissen

Das geeignete Marketing-Konzept
Die richtige Positionierung am Markt
Die richtige Kommunikation des KundInnen-Nutzen

Produkt-Management

Produkte positionieren
Das USP-Konzept
Produktdesign

Der Markt

Markt- und Branchen-Informationen

Branchen-Evaluierung
Beurteilung des KundInnenmarktes
Situation der potentiellen MitbewerberInnen

KundInnen-Informationen

Identifizierung potentieller KundInnen
Evaluierung nach Mitarbeiter-Anzahl, Umsatz,
Standort und Bonität
Feststellen der Kontaktinfos

Basics für die Erstakquisition

Produktion von Massen-Sendungen
Daten-Grundstruktur in Excel
Sorts für Email- und Telefon-Kampagnen

Die Werkzeuge

Kommunikation

Kontakt-Management
Direkt-Mails per Post, Emails, News-Letter, Web
Referenzen, Meinungs-Befragungen und
Reklamations-Prozesse

KundInnen-Daten als Wert

CRM – über KundInnen-Orientierung zum
Beziehungs-Management
Effiziente Daten-Haltung
Sammeln, Ausrichtung, rechtliche Basis

Orte der Kommunikation

Der eigene Standort
Messen und echte Marktplätze
Internet und virtuelle Marktplätze

Bekanntheit & Image

Konzeption der Bekanntheit

7 Kontakte zur Bekanntheit
Praktische Umsetzung der 7 Kontakte
Image-Aufbau & Daten-Verbesserung

Erstkontakt per Telefon

Meine Vorteile für KundInnen
Hürden und Termin-Vereinbarung
Telefon-Skript

Die Bedarfs-Erhebung

Der Erst-Termin
Der eigene Auftritt
Fragetechnik & Verhalten

DER ERFOLG ZÄHLT!



Der Verkauf

Die Angebots-Taktik

Aufbau der Inszenierung
Auswahl und Vergleich
Preis-Darstellung

Verkaufs-Präsentation

KundInnen-Wünsche und Befriedigung
Trading-up und Zusatzverkäufe
Verkaufs-Taktik

Verhandlung und Kauf-Abschluss

Einwand-Behandlung
Kauf-Auslöser
Kauf-Abschluss

Das Follow Up

Absicherung des Verkaufs

Infos nach dem Verkauf und News-Letter
Auslieferung und Qualitäts-Sicherung
Inkasso und Mahnwesen

Koop-Marketing

Zusatzverkauf für Partner
Messe- und Werbeauftritte
Aufbau der Vertriebs-Netzwerke und Partnerschaften

Aufbau der Wert-Ketten

Emotionale Wertketten
Lineare Wertketten
Zyklische Wertketten

Ablauf und Zeitbudgets

Dauer: 15. September 2006 bis 22. Dezember 2006

Präsenz-Phasen: 40 h

8 Seminar-Einheiten zu 4 h (jeweils in den Randzeiten am Nachmittag)
1 Workshop, 8 h
Alle Termine werden zu Beginn mit den TeilnehmerInnen koordiniert

Eigenstudium: 160 h

Der Vortragende

Dr. Ludwig Ems ist geschäftsführender Gesellschafter der EMS Beratungs- & BeteiligungsgmbH. Als Spezialist für Neuausrichtung und Sanierung übernimmt er Management-Aufgaben auf Zeit und berät namhafte Unternehmen.



Weitere Schwerpunkte von EMS Beratungs- & BeteiligungsgmbH sind:

Management-Methoden & Qualitätsmanagement
Handelsmarketing & Kunden-Betreuungs-Systeme
Regionale Wirtschafts-Initiativen & Gründerzentren

Als Bildungsinstitut ist das Unternehmen von EQ ZERT* anerkannt

*EQ ZERT ist die internationale akkreditierte Zertifizierungsstelle für Managementsysteme und Personal im Rahmen der Steinbeis-Stiftung, Deutschland.

Für den Inhalt verantwortlich

EMS Beratungs- & BeteiligungsgmbH
8280 Fürstenfeld, Buchwaldstraße 27
Fax: +43 (0) 3382/545 27-3
Tel.: +43 (0) 3382/545 27-0
E-Mail: office@ems.co.at

DER ERFOLG ZÄHLT!

EMS



DER ERFOLG ZÄHLT

Eroberung neuer Märkte

Start am 15. September 2006 im GZSZ Fürstenfeld

Ja, ich nehme teil, zum Preis von € 3.000,- (exkl. MWSt.).

15. Sept. – 22. Dez. 2006 im Gründer- & Servicezentrum Fürstenfeld
Einen Ersatzteilnehmer kann ich jederzeit ohne zusätzliche Kosten benennen.

Im Preis sind enthalten: Teilnahme am Seminar, Arbeits-Unterlagen und Kaffeepausen.

Teilnahmebedingungen

€ 3.000,- exkl. MWSt. beträgt der Teilnahmebeitrag für die Veranstaltung inklusive Arbeits-Unterlagen und Pausengetränke und ist nach Erhalt der Rechnung fällig. Die Bestätigung erhalten Sie nach Eingang Ihrer Anmeldung. Eine schriftliche Stornierung ist bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn kostenlos möglich, danach wird die Hälfte des Teilnahme-Beitrages erhoben. Bei Nichterscheinen oder Stornierung am Veranstaltungstag wird der gesamte Teilnahme-Beitrag fällig. Gerne akzeptieren wir ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer. Programm-Änderungen aus wichtigem Anlass behält sich der Veranstalter vor.

Ihre Daten

Ihre Daten werden von der EMS Beratungs- & BeteiligungsgmbH zur Organisation der Veranstaltung verwendet. Darüber hinaus werden wir Sie gerne künftig über unsere Veranstaltungen informieren. Mit Ihrer Unterschrift geben Sie Ihre Einwilligung, dass wir Sie auch per Fax, E-Mail oder Telefon kontaktieren. Sind Sie damit nicht einverstanden, dann streichen Sie bitte die entsprechenden Satzteile oder setzen Sie sich mit uns in Verbindung (office@ems.co.at bzw. Tel. 03382/545 27-0). Diese Einwilligung kann jederzeit widerrufen werden.

Veranstalter

EMS Beratungs- & BeteiligungsgmbH
8280 Fürstenfeld, Buchwaldstraße 27
Fax: +43 (0) 3382/545 27-3
Tel.: +43 (0) 3382/545 27-0
E-Mail: office@ems.co.at

Veranstaltungsort

Gründer- & Servicezentrum Fürstenfeld,
8280 Fürstenfeld, Wallstraße 26

Name: _____

Position/ Abteilung: _____

E-Mail: _____

Firma: _____

Anschrift: _____

Fax: _____ Telefon: _____

Datum, Unterschrift: _____

Rechnung an (Name): _____

Abteilung: _____

Anschrift: _____

Wer entscheidet über Ihre Teilnahme? Ich selbst oder

Name: _____

Beschäftigtenanzahl an Ihrem Standort: _____



Informationen unter 03382/545 27-6

Für Ihre Fragen zu dieser Veranstaltung steht Ihnen gerne Dr. Ludwig Ems zur Verfügung.
E-mail: ems@ems.co.at

DER ERFOLG ZÄHLT!

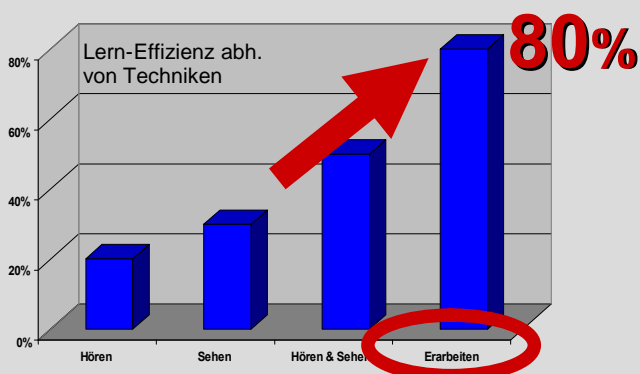
EMS



DER ERFOLG ZÄHLT

Eroberung neuer Märkte

Gratis Begleit-Praktikum für Arbeits-Suchende



Die Praxis bestätigt:

**nachhaltiges Lernen
braucht Techniken**

80 % Lern-Effizienz erreicht man z. B. durch aktives Erarbeiten von Wissen.

Unternehmen orientieren sich danach und begleiten ihre Ausbildungs-Programme mit rascher Anwendung von erlerntem Wissen im praktischen Einsatz und mit „Learning by Doing“.

EMS-Ausbildungsprogramme sind speziell darauf ausgerichtet. Die Vorteile sind:

1. **Schnelle Integration in die firmen-interne Abwicklung**
2. **Laufende Betreuung durch Firmen-Mitarbeiter und kollegiales Lernen**
3. **Hohe Lern-Erfolgsquote durch die Kombination der Ausbildungsinhalte mit dem raschen, praktischen Einsatz**

Um Arbeits-Suchende ebenfalls mit dieser Qualität auszubilden, sind Praktikums-Arbeitsplätze in Unternehmen unerlässlich. Im Programm „Eroberung neuer Märkte“ haben sich teilnehmende Unternehmen bereit erklärt, 3 begleitende Praktikums-Plätze zur Verfügung zu stellen.

Diese zur Verfügung gestellten Praktikums-Plätze im Wert von 1.500,- erhalten 3 Arbeits-Suchende gratis.

Interessierte Arbeits-Suchende senden bitte ihre Daten und den Lebenslauf an:

EMS Beratungs- & BeteiligungsgmbH
8280 Fürstenfeld, Buchwaldstraße 27
E-Mail: office@ems.co.at

Wir nehmen umgehend mit Ihnen Kontakt auf.

DER ERFOLG ZÄHLT!