

EMS



DER ERFOLG ZÄHLT

Marketing & Verkauf

*Ausgewählte Seminar-Themen zur Zukunfts-Sicherung
Gründer- & Servicezentrum Fürstenfeld, Herbst 2006*

Der Markt

Freitag, 13. Oktober 2006
Beginn 15 Uhr

Die Werkzeuge

Mittwoch, 18. Oktober 2006
Beginn 17 Uhr

Bekanntheit & Image

Freitag, 20. Oktober 2006
Beginn 17 Uhr

Der Verkauf

Teil 1: Mittwoch, 22. November 2006
Beginn 17 Uhr
Teil 2: Mittwoch, 29. November 2006
Beginn 17 Uhr

Ablauf und Zeitbudgets

Start am 13. Oktober 2006
4 Seminare zu ausgewählten Themen
Dauer je Seminar 4 h bzw. Verkauf 8 h
jeweils in den Randzeiten am Nachmittag

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

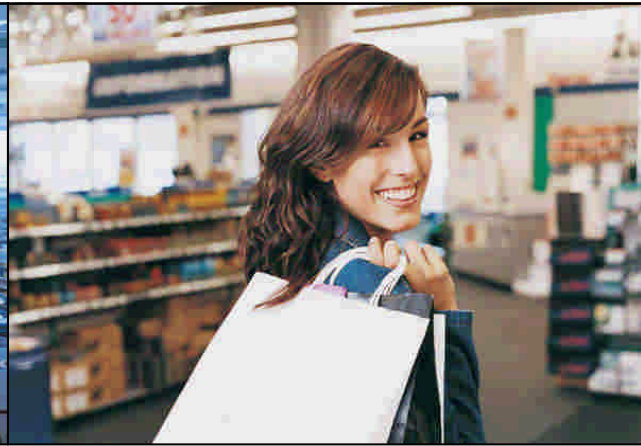
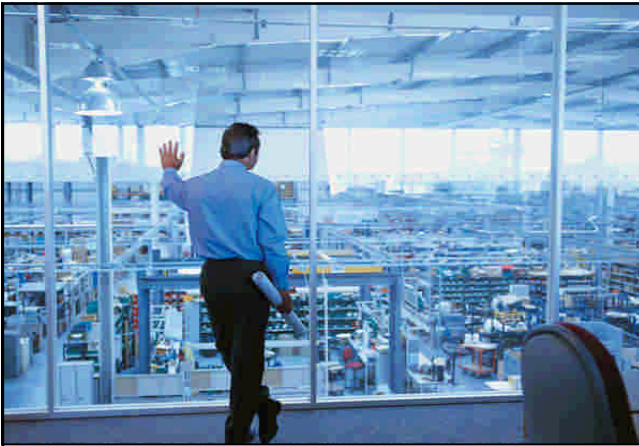
Für den Inhalt verantwortlich

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

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.

DER ERFOLG ZÄHLT!



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

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

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

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

DER ERFOLG ZÄHLT!

Marketing & Verkauf

**Ausgewählte Seminar-Themen zur Zukunfts-Sicherung
Gründer- & Servicezentrum Fürstenfeld, Herbst 2006**

Ja, ich nehme teil,

- Der Markt**, 13. Oktober 2006, zum Preis von € 299,- (exkl. MWSt.).
- Der Werkzeuge**, 18. Oktober 2006, zum Preis von € 299,- (exkl. MWSt.).
- Bekanntheit & Image**, 20. Oktober 2006, zum Preis von € 299,- (exkl. MWSt.).
- Der Verkauf**, 22. und 29. November 2006, zum Preis von € 598,- (exkl. MWSt.).

Alle Termine finden im Gründer- & Servicezentrum Fürstenfeld statt
Einen Ersatzteilnehmer kann ich jederzeit ohne zusätzliche Kosten benennen.
Im Preis sind enthalten: Teilnahme am Seminar, Arbeits-Unterlagen und Kaffeepausen.

Teilnahmebedingungen

€ 299,- exkl. MWSt. bzw. für „Der Verkauf“ € 598,- beträgt der Teilnahme-Beitrag pro 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!