



EMS



DER ERFOLG ZÄHLT

«Mehr Kunden, mehr Umsatz... ...mit professionellem Marketing »

Attraktive und gewinnbringende Themen präsentiert Dr. Ludwig EMS, ein profunder Marketing-Profi, für interessierte Unternehmer, Marketing- & Vertriebs-Verantwortliche:

- ▶ Relevante Felder des Marketing erarbeiten
- ▶ Kommunikation & Kauf-Auslöser planen
- ▶ Grundlagen der Kunden-Begeisterung verstehen
- ▶ Neu-Kunden-Programme konzipieren
- ▶ Erträge aus Kunden-Beziehungen steigern
- ▶ Im Verkauf mehr Spaß & Sicherheit einbringen

TIPP:

»Bringen Sie Ihre individuellen Fragestellungen ein!«

11. - 12. Mai 2006 Seminar im Großraum Wien

12. - 15. Aug. 2006 Seminar und Urlaub im Thermenland

09. - 10. Nov. 2006 Seminar im Großraum Wien

DER ERFOLG ZÄHLT!

Mehr Kunden & mehr Umsatz mit professionellem Marketing!

Professionelles Marketing hilft Ihnen, die Bedürfnisse Ihrer Kunden zu erkennen und in marktfähige Produkte und Services umzusetzen. Das richtige Gespür Ihres Unternehmens für die Wünsche Ihrer Kunden sichert den langfristigen Erfolg am Markt.

Es genügen bereits **Grundkenntnisse über Mechanismen und Vorgänge**, um sich im wirtschaftlichen Umfeld leichter durchzusetzen. Und gerade Marketing bietet einen reichen Schatz an Maßnahmen und Werkzeugen, um in wirtschaftlich angespannten Situationen zu bestehen.

Das Seminar „Mehr Kunden, mehr Umsatz mit professionellem Marketing“ bietet die gute Möglichkeit, Wissen aufzufrischen oder neu ins Thema einzusteigen.

Wer sollte an diesem Seminar teilnehmen:

Unternehmer und Verantwortliche aus den Bereichen:

- Marketing und Werbung
- Kundenbetreuung und Kundenbindung
- Vertrieb/Verkauf

Jung-Unternehmer, Neu- und Quereinsteiger die sich ein zielorientiertes Grundlagenwissen aneignen wollen.

Zitate ehemaliger TeilnehmerInnen:

Zum Seminar

- „Diese Marketingtipps sind praktisch und super anwendbar.“
- „Wir haben Vieles für unsere Firma mitgenommen, das wir umsetzen werden.“
- „...starke Ausrichtung auf Kundennutzen.“

Zum Vortragenden

- „Allein durch den professionellen Auftritt merkt man, dass viel Know How und Qualität dahintersteckt.“
- „Es ist eine Freude, den EMS zu hören.“
- „Lebendig, praxisnah und knallhart.“

Mehr als 2000 TeilnehmerInnen haben bereits Marketing- & Verkaufsseminare von Dr. Ludwig EMS besucht und bestätigen die große Praxisnähe und den Nutzen für ihre Vorhaben.

GEMEINSAMES ERLEBEN PRAKTISCHER BEISPIELE - SPANNENDE WISSENSVERMITTLUNG!



Information unter 03382/545 27-6

Für Ihre Fragen zu diesem Seminar steht Ihnen gerne Mag. Elisa Ems, Veranstaltungs-Assistentin, zur Verfügung.
E-mail: elisa@ems.co.at

Erster Tag

Grundlagen des Marketing

Erfahren Sie, wie Sie die grundlegenden Instrumente des Marketing erfolgreich in Ihrem Unternehmen einsetzen.

- Bedürfnisse und Nachfrage: Womit alles beginnt!
- Die geeigneten Marketinginstrumente –
Wie mache ich mich und mein Produkt bekannt?
- Meine Kunden und mein Markt –
Wie kann ich gezielt meine Bekanntheit und meinen Erfolg vergrößern

Werbung & Kommunikation

Lernen Sie verschiedene Arten der Kommunikation kennen, wie Sie Werbung gezielt aufbauen können und welche Instrumente dafür nötig sind.

- Mit welchen Mitteln kann ich mit Kunden Kontakt aufnehmen?
- Beziehung Verkäufer – Kunde:
Welche Faktoren sind wichtig?
- Analyse des Kundenverhalten:
Welche Bedürfnisse hat mein Kunde?

Zweiter Tag

Kauf-Auslöser

Erkennen Sie wie Kaufauslöser den Erst-Kontakt mit Kunden initiieren, beim Kaufabschluss helfen und Image, Botschaften und Neuheiten transportieren.

- Kaufauslöser unterstützen Ihre Arbeit: Wie wirken Kauf-Auslöser?
- Von der Aufmerksamkeit des Kunden bis zum Kauf-Auslöser.
- Wie werden Kauf-Auslöser konzipiert und eingesetzt?

Verkaufs-Prozesse

Erarbeiten Sie, wie Sie neue Kunden gewinnen, bestehende Kunden ausbauen und verlorene Kunden wiedergewinnen.

- Begeisterte Kunden – Die richtige Service- und Reklamations-Qualität
- Wie schaffe ich Zusatzverkäufe und Trading Up meines Produktes?
- Verlorene Kunden wieder gewinnen –
Wieso kauft der Kunde nichts mehr bei mir?

Zeitraumen des ersten Seminartages

| | |
|-----------------|-------------------------|
| 9.00 Uhr | Beginn des Seminars |
| 12.30-13.30 Uhr | Gemeinsames Mittagessen |
| 18.00 Uhr | Ende des ersten Tages |

Zeitraumen des zweiten Seminartages

| | |
|-----------------|-------------------------|
| 8.30 Uhr | Beginn |
| 12.30-13.30 Uhr | Gemeinsames Mittagessen |
| 16.00 Uhr | Ende des Seminars |

An jeweils beiden Tagen finden am Vormittag und Nachmittag Kaffeepausen statt.



Der Trainer

Dr. Ludwig Ems ist geschäftsführender Gesellschafter der EMS Beratungs- & Beteiligungs-gmbH. 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 international akkreditierte Zertifizierungsstelle für Managementsysteme und Personal im Rahmen der Steinbeis-Stiftung, Deutschland.

- Ja, ich nehme teil**
am **11. und 12. Mai 2006**
im Großraum Wien
zum Preis von € 690,- exkl. MwSt. pro Person

- Ja, ich habe Interesse**
von **12. - 15. August 2006**
im Steirischen Thermenland: die Urlaubs-
Kombination mit individuellem Aufenthalt in
einem Hotel nach Wahl, Preis auf Anfrage

- Ja, ich nehme teil**
am **09. und 10. November**
im Großraum Wien
zum Preis von € 690,- exkl. MwSt. pro Person

Einen Ersatzteilnehmer kann ich jederzeit ohne
zusätzliche Kosten benennen.

Im Preis sind enthalten:

Teilnahme am Seminar, Tagungsunterlagen,
Kaffeepause Vormittag, Mittagessen und
Kaffeepause Nachmittag.

Anmeldung und Information:

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

Name:

Position / Abteilung:

E-Mail:

Firma:

Anschrift:

Telefon:

Fax:

Datum / Unterschrift:

Rechnung an (Name):

Abteilung:

Anschrift:

Wer entscheidet über Ihre Teilnahme?

Ich selbst oder

Name: _____

Beschäftigtenanzahl an Ihrem Standort: _____

Teilnahmebedingungen:

€ 690,- exkl. MWSt. beträgt der Teilnahmebetrag für die
Veranstaltung inklusive Tagungsunterlagen, Mittagessen
und Pausengetränke am 11. und 12. Mai 2006 bzw. am 9.
und 10. November 2006 und ist nach Erhalt der Rechnung
fällig. Die Bestätigung erhalten Sie nach Eingang Ihrer An-
meldung. Eine schriftliche Stornierung ist bis 14 Tage vor
Veranstaltungsbeginn kostenlos möglich, danach wird die
Hälfte des Teilnahmebetrages erhoben. Bei Nichterscheinen
oder Stornierung am Veranstaltungstag wird der gesamte
Teilnahmebetrag fällig. Gerne akzeptieren wir ohne zusätz-
liche 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.

Ihre Zimmerreservierung

Im Tagungshotel stehen Ihnen Zimmer zur Nächtigung
zur Verfügung. Bitte setzen Sie sich bezüglich einer
Zimmerreservierung direkt mit dem Hotel in Verbindung.

Austria Trend Hotel Böck

Das Austria Trend Hotel Böck liegt am südlichen Stadtrand
von Wien nahe der Shopping City Süd (SCS), umgeben
von einer 100.000 m² großen Freizeitanlage, in einer der
schönsten Grünanlagen Wiens. Die einzigartige Lage des
Hauses macht es zum idealen Veranstaltungsort.
Park-Plätze stehen den TeilnehmerInnen kostenlos zur
Verfügung.

Kontakt Daten des Austria Trend Hotel Böck

A-2345 Brunn am Gebirge, Wiener Straße 196
Tel. +43 (0) 2236/313 13-0
Fax +43 (0) 2236/313 14-555
E-Mail: boeck@austria-trend.at
Homepage: www.austria-trend.at/bbw