

Anmeldung per Fax:
0 22 34-9 55 68-68

oder per Post:

Wirtschaftsförderung Rhein-Erft GmbH
 Europaallee 33

50226 Frechen

Anmeldung

Mit beigefügtem Anmeldeformular an die Wirtschaftsförderung Rhein-Erft GmbH oder formlos über unsere Internetseite www.wfg-rhein-erft.de (Kontakt).

Kostenbeitrag

Die Teilnahme ist kostenlos.

Kontakt:

Wirtschaftsförderung Rhein-Erft GmbH

Europaallee 33 · 50226 Frechen
 Telefon: 0 22 34 / 9 55 68-16
 Fax: 0 22 34 / 9 55 68-68
info@wfg-rhein-erft.de
www.wfg-rhein-erft.de

WIRTSCHAFT IM DIALOG

Hiermit melde ich mich zur Teilnahme an folgenden Veranstaltungen verbindlich an:

Name : _____

Firma: _____

Straße: _____

PLZ/Ort: _____

Telefon: _____ Fax: _____

E-Mail: _____

Datum/Unterschrift: _____

26.03.2009, 18.00-20.30 Uhr

MEDIO.RHEIN.ERFT, Bergheim

Kunderückgewinnung –

Alte Liebe neu entflammen

18.06.2009, 17.30-20.30 Uhr

Schloss Paffendorf, Bergheim

Neukundengewinnung –

Königsdisziplin im Vertrieb

15.09.2009, 17.30-20.30 Uhr

MEDIO.RHEIN.ERFT, Bergheim

Das Management der Kommunikation –

Optimierung der Öffentlichkeitsarbeit

in mittelständischen Unternehmen

Veranstaltungsorte

26.03.2009, 18.00 – 20.30 Uhr /
15.09.2009, 17.30 – 20.30 Uhr

MEDIO.RHEIN.ERFT

Konrad-Adenauer-Platz 1 - 50126 Bergheim
 (neben dem Rathaus, Bethlehemer Straße 9-11)
 (GPS-Navigation: Geben Sie "Bethlehemer Straße 10" in Ihr Navigationssystem ein und Sie gelangen zur nahegelegenen Tiefgarage "Rathaus-Passage".)

Anreise: Autobahn 61 aus Richtung Köln/Aachen/Mönchengladbach - Ausfahrt Bergheim-Süd - nach Verlassen der Autobahn auf die K22/K33, rechts abbiegen dann gerade aus – am Straßenende an der Ampel links auf die Kölner Straße abbiegen – auf der Kölner Straße bleiben, dem Straßenverlauf folgen (Bahnstraße, dann Schützenstraße) – an der vierten Ampel links in die Südweststraße abbiegen, in der Linkskurve fahren Sie geradeaus in die Marienstraße Richtung Krankenhaus. Hier parken Sie im Krankenhausparkhaus. Alternativ: An der fünften Ampel links abbiegen in die Bethlehemer Straße und hier nach 50 m links in die Tiefgarage der Rathauspassage einfahren. (Achtung: Parkhaus schließt um 23:30 Uhr), am Straßenende befindet sich das MEDIO.RHEIN.ERFT.
 Ausführlicher Anfahrtsplan unter www.medio-rhein-erft.de

18.06.2009, 17.30 – 20.30 Uhr

Schloss Paffendorf

RWE Power - Informationszentrum Schloss Paffendorf
 Burggasse - 50126 Bergheim

Anreise: Autobahn 61 aus Richtung Köln/Aachen/Mönchengladbach – an der Anschlussstelle Bergheim (nicht Bergheim-Süd) abfahren – der Beschilderung in Richtung Paffendorf folgen – am Kreisverkehr nach Paffendorf einbiegen – in der Ortsmitte in Höhe der Kirche links – in die Burggasse einbiegen – Parkplätze vor dem Schloss.

Ausführlicher Anfahrtsplan unter
www.bistro-schloss-paffendorf.de



Marketing und Kommunikation

Veranstaltungsreihe 2009

26. März 2009, 18:00 Uhr
 MEDIO.RHEIN.ERFT, Bergheim

18. Juni 2009, 17:30 Uhr
 Schloss Paffendorf, Bergheim

15. September 2009, 17:30 Uhr
 MEDIO.RHEIN.ERFT, Bergheim

WIRTSCHAFT IM DIALOG

Kundengewinnung und Kundenbindung rücken insbesondere in wirtschaftlich schwierigen Zeiten stärker in den Brennpunkt unternehmerischer Aktivitäten. Nach wie vor ist die Kundenbindung die wichtigste Aufgabe bei der Unternehmenssicherung. Den meisten Unternehmen ist dies bekannt und sie sind dort auch aktiv. Vielfach unterschätzt wird dagegen die Bedeutung der Kundenrückgewinnung. Diese ist bei vielen Unternehmen weniger im Blickfeld. Nur im Dreiklang mit der Neukundengewinnung lässt sich jedoch über ein differenziertes Kundenmanagement der Unternehmenserfolg sichern.

Die Kundenrückgewinnung und die Neukundengewinnung bieten Potenziale mit enormen Ertrags-Chancen. Sie erfordern allerdings auch eine systematische und strukturierte Vorgehensweise, um langfristig Erfolg zu haben. Gleichzeitig gilt es, die Bekanntheit des eigenen Unternehmens und seiner Produkte oder Leistungen zu steigern, um Vertrauen aufzubauen und einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil zu schaffen.

Die Vorträge in der Veranstaltungsreihe „Marketing und Kommunikation“ widmen sich den Themen Kundenrückgewinnung, Neukundengewinnung sowie Optimierung der Öffentlichkeitsarbeit. Sie zeigen Handlungsmöglichkeiten auf, wie Sie systematisch Ihr Unternehmen kundenorientiert ausrichten können und bieten zahlreiche Tipps und Tricks für die tägliche Praxis.

Die Veranstaltungen richten sich an kleine und mittelständische Unternehmen, die ihre Marketingbemühungen intensivieren und den Unternehmenserfolg nachhaltig sichern wollen.

Wir freuen uns, wenn unser Angebot Ihr Interesse findet.



Anne Schmitt-Sausen
Geschäftsführerin

Kundenrückgewinnung

Alte Liebe neu entflammen

26. März 2009, 18.00-20.30 Uhr
MEDIO.RHEIN.ERFT, Bergheim

- ▶ Viele verschiedene Gründe führen dazu, dass Kundenbeziehungen abreißen oder einschlafen. Richtig angepackt stehen die Chancen recht gut, an die alte Beziehung anzuknüpfen. Aus Erfahrung weiß man, dass es weitaus schwieriger ist, einen neuen Kunden zu gewinnen als einen bestehenden zu halten. Daher ist es bitter und riskant, bestehende Kunden abwandern zu lassen. Doch wie kann man "die verlorenen Söhne" wieder als Kunden zurückgewinnen? Tipps und Tricks für planvolles Vorgehen und wie man wieder ins Geschäft kommt, stehen im Mittelpunkt des Vortrags. Praxisnah und kompetent gibt Prof. Dr. Gert Hoepner wertvolle Handlungs-Empfehlungen für eine erfolgreiche Kundenrückgewinnung. Im Einzelnen werden folgende Themen behandelt:
 - Warum wandern Kunden ab?
 - Warum lohnt es, sie zurück zu gewinnen?
 - Wann setzt Kundenrückgewinnung ein?
 - Wie läuft der Prozess ab?
 - Welche Stufen werden durchlaufen?
 - Welche Typen verlorener Kunden existieren?
 - Welche strategischen Optionen stehen zur Verfügung?
 - Welche Maßnahmen eignen sich besonders?
 - Welche Maßnahmen eignen sich überhaupt nicht?
- ▶ **Referent: Prof. Dr. Gert Hoepner** (Fachhochschule Aachen, FB Wirtschaftswissenschaften; Gesellschafter der indialogo Hoepner GbR Gesellschaft für Marketing- und Dialog-Beratung)
- ▶ Beim „get together“ im Anschluss an den Vortrag haben die Teilnehmer die Gelegenheit zum Dialog mit dem Referenten und den Gästen der Veranstaltung.

Neukundengewinnung

Königdisziplin im Vertrieb

18. Juni 2009, 17.30-20.30 Uhr
Schloss Paffendorf, Bergheim

- ▶ Über 70% der Unternehmen sind mit den Ergebnissen der Neukundengewinnung unzufrieden. Entweder sind die Erfolgsquoten schlecht oder das Tagesgeschäft mit den bestehenden Kunden dominiert. Doch ohne Neukunden ist die Unternehmenssicherung oder gar ein Wachstum langfristig nicht möglich. Neukundengewinnung ist die Königdisziplin im Vertrieb: Nirgendwo sonst werden Sieg und Niederlage so intensiv erlebt und die Persönlichkeit des Vertriebspezialisten so stark gefordert. Erfahren Sie in diesem spannenden Vortrag, wie Sie sofort neue Kunden gewinnen können und nachhaltig Ihren Unternehmenserfolg sicher stellen können.
 - Welche Faktoren sind für den Akquisitionserfolg am wichtigsten?
 - Welche Akquisitionsstrategie passt zu meinem Unternehmen?
 - Befreien Sie Ihren Erfolg vom Zufall.
 - Die vier entscheidenden Faktoren im Verkaufsgespräch.
 - ToDo's für die sofortige Praxisumsetzung.
- ▶ **Referent: Peter Kitzki** (Vertriebstrainer und Umsetzungscoach, Experte für angewandte Vertriebsstrategien bei Kitzki & Partner, Oberhausen)
- ▶ Beim „get together“ im Anschluss an den Vortrag haben die Teilnehmer die Gelegenheit zum Dialog mit dem Referenten und den Gästen der Veranstaltung.

Das Management der Kommunikation

Optimierung der Öffentlichkeitsarbeit in mittelständischen Unternehmen

15. September 2009, 17.30-20.30 Uhr
MEDIO.RHEIN.ERFT, Bergheim

- ▶ Der Mittelstand hat angesichts des wachsenden Wettbewerbsdrucks gar keine Wahl. Um auch künftig zu bestehen, reichen technische Innovationen allein nicht mehr aus. Die Frage nach der Bekanntheit des eigenen Unternehmens und seiner Produkte gerät zunehmend zum entscheidenden Wettbewerbsvorteil. Hier haben Betriebe eine gute Chance, die eine kontinuierliche und vor allem professionelle Öffentlichkeitsarbeit betreiben und damit Bekanntheit, Vertrauen und letztendlich Meinungen schaffen.

Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer des Medienseminars erhalten schwerpunktmäßig Grundlagen eines praktischen Rüstzeugs für eine verbesserte Öffentlichkeitsarbeit. Sie werden mit den Grundzügen und Zielstellungen von Public Relations vertraut gemacht und bekommen wertvolle Informationen über Form und Inhalt der Kommunikation mit verschiedenen Bezugsgruppen. Die Zielstellung des Seminars lautet: Wer richtig kommuniziert, sorgt für mehr Bekanntheit und Vertrauen und arbeitet zielgerichtet und nachhaltig an einer besseren öffentlichen Wahrnehmung seines Unternehmens.
- ▶ **Referent: Reinhard Myritz** (Freier Journalist und Berater, PR Büro Myritz, Bergheim)
- ▶ Beim „get together“ im Anschluss an den Vortrag haben die Teilnehmer die Gelegenheit zum Dialog mit dem Referenten und den Gästen der Veranstaltung.