

## KONTAKT-/ ANMELDEFORMULAR

Fax: 06897/ 72 88 85  
Tel: 06897/ 72 88 81  
E-Mail: monika-neyses@t-online.de

- Bitte vereinbaren Sie mit mir einen Termin
- Ich/ wir nehme/n teil  
Anzahl der Teilnehmer \_\_\_\_\_
- Ich wünsche weitere Informationen

\_\_\_\_\_  
Name, Vorname

\_\_\_\_\_  
Firma

\_\_\_\_\_  
Rechnungsanschrift

\_\_\_\_\_  
Straße, Nr.

\_\_\_\_\_  
PLZ, Ort

\_\_\_\_\_  
Tel:

\_\_\_\_\_  
Fax:

\_\_\_\_\_  
E-Mail

\_\_\_\_\_  
Datum, Unterschrift

Nach Eingang der Anmeldung erhalten Sie die Anmeldebestätigung. Damit sind Sie verbindlich angemeldet.

20% des Lehrgangspreises werden im Voraus fällig. Die restlichen Seminargebühren werden Ihnen nach Ablauf berechnet.

## REFERENTENPOOL:



**MONIKA NEYES,**  
Dipl. Volkswirtin  
Training & Coaching  
[www.monika-neyses.de](http://www.monika-neyses.de)

Module 1, 2, 4, 6, 9, 10



**NORBERT HANSEN,**  
Dipl.- Betriebswirt (FH)  
Direktmarketingfachwirt bei der  
BAW München

Modul 3



**MARKUS ZIMMERMANN,**  
dialogwerk e.k. Agentur für  
Kundenbeziehungen, Saarbrücken  
[www.dialogwerk-saar.de](http://www.dialogwerk-saar.de)

Modul 5



**KORNELIE ECKHARD,**  
Büro + Service im Rathaus-Carrée,  
Saarbrücken  
[www.businesscenter-sbr.de](http://www.businesscenter-sbr.de)

Modul 7



**RALF MÜLLER,**  
GesMit Gesellschaft für moderne  
Informationstechnologie mbH,  
Saarbrücken  
[www.gesmit.de](http://www.gesmit.de)

Modul 8

*Monika Neyses*

*Dipl.-Volkswirtin • Training & Coaching*



**EXPERTE FÜR  
AKQUISEMAGEMENT  
UND KUNDENBINDUNG (IHK)**

Zertifikatslehrgang in  
Kooperation mit der  
IHK Saarland



## KÖNNEN SIE SICH VOR KUNDEN KAUM NOCH RETTEN?

Oder ist es eher auch für Sie eine nie endende und stets herausfordernde Aufgabe, immer wieder Kunden zu finden, genug Kunden zu finden, gute profitable Kunden zu finden und diese langfristig, entgegen dem allgemeinen Trend, als loyale Kunden zu binden? Einerseits: Akquise ist ein Muss! Im Durchschnitt verlieren deutsche Unternehmen alle 5 Jahre die Hälfte ihrer Kunden. Andererseits: Eine Neukundenakquise ist 5-7mal teurer, als einen bestehenden Kunden zu binden.  
Ein gesundes Unternehmen braucht beides: Akquise und Kundenbindung.

### Werden Sie zum “Experten für Akquisemanagement und Kundenbindung (IHK)”!

#### Ihr Nutzen:

- Sie haben mehr Freude am Akquirieren und damit erhöhen Sie Ihre Erfolgswahrscheinlichkeit.
- Sie steigern Ihren Umsatz.
- Sie sichern den Bestand Ihres Unternehmens.
- Sie erarbeiten sich während des Lehrgangs eine neue Strategie.
- Sie erfahren, wie Sie Ihr persönliches Potential noch stärker ausbauen können.
- Sie erwerben eine wertvolle Zusatzqualifikation.

Mehr Effizienz! bei Akquise und Kundenbindung.  
Investieren Sie jetzt Zeit, um später viel Zeit durch Fehlervermeidung zu sparen!

#### Zielgruppe:

Unternehmer, Führungskräfte und Mitarbeiter aus Vertrieb und Marketing, Existenzgründer, Freiberufler

## LEHRGANGSINHALTE (MODULARER AUFBAU):

- Modul 1:** Grundlagen – Instrumente – Erfolgsfaktoren der Akquise
- Modul 2:** Erfolgreiche Telefonakquise bei warmen und kalten Kontakten
- Modul 3:** Online-Marketing: Einsatz neuer Medien bei der Akquise
- Modul 4:** Aufbau und Durchführung von Messeauftritten – Messtraining
- Modul 5:** Grundlagen und rechtliche Aspekte des Dialogmarketings
- Modul 6:** Smalltalk, Knigge, Kleidung, Kommunikation
- Modul 7:** Grundlagen von Zeit- und Selbstmanagement
- Modul 8:** E-Mail-Marketing
- Modul 9:** Abbau von Akquisehemmnissen
- Modul 10:** Instrumente der Kundenbindung
- Abschluss:** Interne IHK-Zertifikatsprüfung

**Dauer des Lehrgangs:** 64 Lehrgangsstunden  
22 Stunden Projektarbeit

#### Abschluss: IHK-Zertifikat

Experte für Akquisemanagement und Kundenbindung (IHK)

Voraussetzung: regelmäßige Teilnahme am Unterricht (min. 80%), schriftliche Projektarbeit zur Akquise oder Kundenbindung und Kurzpräsentation dieser Arbeit.

## ORT, TERMINE UND KOSTEN:

#### Veranstaltungsort:

IHK Saarland, Franz-Josef-Röder-Str. 9  
66119 Saarbrücken

#### Termine:

Modul 1+3:	07.-08.03.2014
Modul 2+4:	04.-05.04.2014
Modul 5+6+9:	09.-10.05.2014
Modul 7+8+10:	06.-07.06.2014
Interne IHK-Zertifikatsprüfung:	12.07.2014

#### Zeiten:

freitags:	9.00 - 16.30 Uhr
samstags:	9.00 - 16.30 Uhr
Interne IHK-Zertifikatsprüfung	
freitags:	9.00 - 16.30 Uhr

#### Lehrgangspreis:

1.450,00 Euro zuzügl. MwSt.

#### Infoabend:

Dienstag, 18.02.2014, 18.30 - 19.30 Uhr,  
Businesscenter im Rathaus-Carré,  
Bahnhofstr. 28 (Eingang Betzenstr. 9),  
66111 Saarbrücken

Mindestanzahl 10 Teilnehmer