

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

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

Modul 5



KORNELIE ECKHARD,
Büro + Service im Rathaus-Carrée,
Saarbrücken
www.businesscenter-sbr.de

Modul 7



RALF MÜLLER,
GesMit Gesellschaft für moderne
Informationstechnologie mbH,
Saarbrücken
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