

Unser Angebot für alle Existenzgründer und Unternehmer aus dem Saarpfalz-Kreis

Sehr geehrte Damen und Herren,

wir laden Sie gemeinsam mit dem Marketingclub Saar e.V. recht herzlich zum nächsten Lunchvortrag ein:

THEMA: Kontakte knüpfen, pflegen und ausbauen mit System.
Ein Leitfaden für Kundengewinnung und Kundenbindung

REFERENT: Markus Zimmermann, dialogwerk – Agentur für Kundenbeziehungen

ZEIT: Mittwoch, 7. September 2016, 12:00 bis 14:00 Uhr

ORT: Gründer- und Mittelstandszentrum, Saarpfalz-Park 1,
66450 Bexbach

Interessiert? Auf der folgenden Seite erfahren Sie mehr zum Thema und dem Referenten.

Wir fangen pünktlich um 12:00 Uhr an. Gegen 13:30 Uhr haben Sie die Möglichkeit zum Gedankenaustausch bei einem kleinen Imbiss.

Die Teilnahme ist kostenfrei. Wir freuen uns auf Ihr Kommen und bitten, um besser planen zu können, um **Anmeldung bis spätestens 5. September 2016.**

Freundliche Grüße

Wirtschaftsförderungsgesellschaft Saarpfalz mbH


Doris Gaa

Geschäftsführerin
Doris Gaa
Dipl.-Betriebswirt (FH)

Vorsitzender des
Aufsichtsrates
Landrat
Dr. Theophil Gallo

HRB 3711
Amtsgericht Homburg

Mitglied im NWD
Netzwerk von
Wirtschaftsförderungsgesellschaften in der
Bundesrepublik Deutschland

Anmeldung und nähere Informationen siehe Rückseite...



Zum Thema:

Kontakte sind das Lebenselixier für jedes Unternehmen. Die Fähigkeit, neue Kontakte zu knüpfen und auszubauen, entscheidet häufig zwischen Erfolg und Scheitern. Kontakte kommen gerade bei Jungunternehmern zu einem hohen Anteil aus dem eigenen Netzwerk und über Empfehlungen. Aber woher weiß ich, wie ich richtig „netzwerke“ und wie ich dazu am besten vorgehe?

Der Vortrag zeigt, wie Existenzgründer die Grundlage dafür schaffen, Kunden zu finden, diese systematisch auf- und auszubauen und langfristig an das eigene Unternehmen zu binden. Wie schaffe ich es, dass mich der potenzielle Kunde überhaupt wahrnimmt? Wie komme ich an Adressen, Kontaktdaten und den richtigen Ansprechpartner? Wie kann ich beeinflussen, dass der Kunde bei mir kauft bzw. sogar zum Stammkunden wird? Wie generiere ich Kontaktanlässe und -möglichkeiten? Wie kann ich ein Netzwerk von Empfehlern aufbauen?

Der Referent stellt ganz praktisch dar, wie Gründer ihre Kontakte mit System aufbauen und wie sie dazu Word, Excel und einfache CRM-Systeme einsetzen können. Und er gibt Tipps, wie man die eigene Akquise-Routine auch langfristig durchzuhalten kann.

Der Referent:



Markus Zimmermann

Jahrgang 1972. Studium der Psychologie und Betriebswirtschaftslehre (Schwerpunkt Kommunikation und Konsumentenverhalten). Kundenberater bei Ogilvy & Mather in Frankfurt/Main mit Branchenfokus in Finance, IT, Konsumgüter, Healthcare, Handel. Projekte überwiegend in den Bereichen Direkt- und Dialogmarketing, CRM, Kundenbindungssysteme, Empfehlungsmarketing.

Selbständig seit 2007. Beratung zu und Umsetzung von Maßnahmen aller Art zur Kundengewinnung und Kundenbindung. Full-Service-Agentur (Beratung, Kreation, Produktion). Internet: www.dialogwerk.saarland

Anmeldung bitte spätestens bis zum 05.09.2016, begrenzte Teilnehmerzahl:

An der Veranstaltung am Mittwoch, 7. September 2016, nehme(n) ich/ wir mit ____ Person(en) teil.

Name Unternehmen/ Institution

Straße PLZ/Ort Telefon/Fax

einfach faxen an: 06826/ 52 02-28
oder anrufen: 06826/ 52 02-0
oder per E-Mail anmelden: info@wfg-saarpfalz.de