



Kundenbegeisterndes Marketing

Kunden verstehen und begeistern

- **Identifizieren Sie die geeigneten Zielgruppen**
- **Begeistern Sie Ihre Kunden gemäß deren wahren Bedürfnissen**
- **Lernen Sie Wege der Kundengewinnung und -pflege kennen**
- **Bedienen Sie Ihre Kunden zielgerichtet**
- **Machen Sie Ihren Kunden zum Botschafter Ihres Unternehmens**

Termine
2011
Frankfurt/Main

- 12.05. - 13.05.
- 08.12. - 09.12.

Das Buch
zum Seminar:



Unternehmensprofil:

Effizientes Marketing braucht beste Informationen!

Ohne die richtigen Informationen kann man im Marketing kaum erfolgreich sein. Deshalb hat sich infomarketing auf intelligente Problemlösungen rund um die Information spezialisiert. Die Kernkompetenz von infomarketing ist das systematische Analysieren und Bewerten von Daten sowie die Bereitstellung von entscheidungsrelevanten Informationen. Dabei sind Know-how, Kreativität und Innovation ebenso wichtig wie eine klare Positionierung und der Wille zum Erfolg.

infomarketing



Die Gesellschaft
für Informationsanalyse und Marketingberatung

Q1: Zielgruppenbildung und Kundenorientierung

Mit dem Kunden zum Erfolg – Entdecken Sie die wahren Bedürfnisse Ihrer Kunden. Unterscheiden Sie zwischen „guten Kunden“ und „schlechten Kunden“. Wann ist ein Kunde ein Kunde und wann wird er zum Stammkunden?

Q2: Professionelle Kundenanalyse

Beherrschen Sie die Konzepte der ABC-Analyse, des KLZ, CLTV und des Kundenportfolios nach BCG und McKinsey. Nutzen Sie das moderne Managementtool der Customer Intelligence, um ein kundenorientiertes Marketing umzusetzen.

Nachmittag

Q3: Kundenziele und der Wert des Kunden

Welchen Wert hat der Kunde für Ihr Unternehmen? Finden Sie die optimale Balance zwischen Preis, Qualität, Service und Vertriebswegen, unter Berücksichtigung begrenzter Marketingbudgets. Machen Sie sich mit dem CRM-Konzept vertraut. Binden Sie mit den „4 In's“ Ihre Kunden langfristig an Ihr Unternehmen.

Q4: Marketing-Mix-Shortcut

Was sind die wichtigsten Elemente des Marketing-Mix? Mass Customization – Gestalten Sie Ihr Angebot kundenindividuell, unter Verwendung der Konzepte der Innovation, Differenzierung und Weiterentwicklung.

Weitere infomarketing Seminare zum Thema Marketingwissen**Psychologische Werbewirkung**

(Hintergründe und Prozesse: Werbewirkungsmodelle und -forschung, Werbewirkungsmessung, Aufbau effektiver Werbegestaltung für messbare Werbeerfolge)

Optimierte Mediaplanung

(Fokus auf dem Instrumenteneinsatz: Intra- und Inter-Mediaplanung, Zielgruppen-erreichung, Erfolgsmessung, Neue Medien und Alternative Werbeformen)

Kontaktdaten

infomarketing Gesellschaft
für Informationsanalyse und
Marketingberatung mbH
Am Dornbusch 5
60320 Frankfurt am Main
Telefon: (069) 46 99 80 00
Telefax: (069) 46 99 80 09

Geschäftsführer:
Prof. h.c. (China) Dietmar Pfaff
Mail: dp@infomarketing.de

Online-Informationen und
Anmeldung unter:
www.infomarketing.de/kun

Prof. h.c. (China) Dietmar Pfaff

- Geschäftsführender Inhaber der infomarketing GmbH
- seit 2009 Ehrenprofessur in China für internationales Marketing in Hochschulstädten bei Shanghai und Hongkong
- seit 2004 Dozent für Medienwirtschaft an der Rheinischen Fachhochschule Köln (Professor von März 2005 bis August 2006)
- 10 Jahre Lehrbeauftragter für Marketing an der Fachhochschule Gießen-Friedberg
- 10 Jahre Seminarleiter und Trainer
- 15 Jahre IHK-Referent und Prüfer für Marketing und Unternehmensführung
- 25 Jahre Marketing- und Marktforschungspraxis



Q5: Kundenservice

Service – vor, während und nach dem Kauf. Stellen Sie Ihre Kunden zufrieden und profitieren Sie von Kundenservice. Nutzen die Vorteile des Cross-Selling. Lernen Sie, auf die Bedürfnisse Ihrer Kunden richtig einzugehen.

Q6: Der Preis als Kundenbindungselement

Entdecken Sie die beeinflussende Bedeutung des Preises. Beteiligen Sie Ihre Kunden bei der Preisbestimmung und nutzen Sie Preisspielräume aus.

Q7: Kommunikationsmittel

Vermitteln Sie Ihren Kunden ein Erlebnis. Setzen Sie Online-Werbung, Direktmarketing, Product-Placement und Co. gezielt ein und betreiben Sie professionelle Verkaufsförderung und PR. Welche Rolle spielt Werbewirkung?

Q8: Der Kunde ist König

Begeistern Sie Ihre Kunden nachhaltig und werden Sie sich über die Bedeutung des Kunden für Ihr Unternehmen bewusst. Steuern Sie Ihren Markterfolg. Betreiben Sie optimale Ergebniskontrolle mit sowohl strategischen als auch operativen Instrumenten und machen Sie Kundengewinnung messbar.

Inhouse Seminare mit infomarketing

Innerhalb dieser Seminare können wir ganz individuell auf Ihre Wünsche und Bedürfnisse eingehen, um Problemlösungen mit Ihnen gemeinsam zu erarbeiten. Teilen Sie uns Ihren Sachverhalt mit, damit wir Ihnen ein spezifisches Seminarangebot anbieten können. Eine optimale Mischung aus Praxis, Wissenschaft und Transfer gewährleistet Ihnen die gemeinsame Seminargestaltung von Trainern und Experten der infomarketing GmbH



Roland Kretzschmar

- Projektleiter bei der infomarketing GmbH
- Studium der Psychologie an der Philipps-Universität in Marburg
- BWL im Nebenfach
- Vertiefungsausbildung im Schwerpunkt Arbeits- und Organisationspsychologie
- Ausbildung in Führungstraining, Kommunikationstraining und Training sozialer Kompetenzen
- Jährl. Gastreferent der RFH Köln
- 4 Jahre Trainerpraxis
- 3 Jahre Marketing- und Marktforschungspraxis

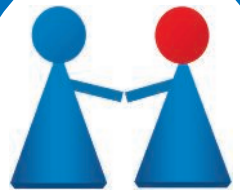
**Teilnahmegebühr**

Jede Anmeldung wird von uns schriftlich bestätigt. Die Gebühr für das zweitägige Seminar beträgt **1088,- EUR** (zzgl. gesetzl. MwSt.). Darin enthalten sind ausführliche Seminarunterlagen, Zertifikat, Mittagessen und Tagungsgetränke für beide Tage. Aufgrund der gewünschten Trainingsintensität ist die Anzahl der Teilnehmer beschränkt.

Trainingszeiten

- 1. Tag: 9.30 Uhr – 18.30 Uhr
- 2. Tag: 9.00 Uhr – 17.00 Uhr

Anmeldung



Kundenbegeisterndes Marketing: Termine 2011

- Do./Fr. 12. und 13. Mai 2011
- Do./Fr. 08. und 09. Dezember 2011

Name, Vorname

Funktion / Position

Unternehmen

Straße, Hausnummer

Postleitzahl, Ort

Telefon

E-Mail

Datum

Unterschriften der Teilnehmer ggf. des Rechnungsempfängers

Teilnahmegebühr

1088,- EUR zzgl. gesetzl. MwSt. Darin enthalten sind die Tagungsunterlagen, die Konferenzgetränke und zwei Mittagessen.

Stornierung

Eine Stornierung bis zu sechs Wochen vor der Veranstaltung ist kostenfrei. Bei schriftlicher Abmeldung bis 14 Tage vor dem Seminar sind 50 Prozent der Teilnahmegebühr zu zahlen. Danach müssen wir Ihnen leider die Gesamtsumme berechnen.

(Es gilt das Datum des Posteingangs).

Selbstverständlich können Sie sich auch vertreten lassen.

Terminänderungen

Erfolgen nur bei zwingender Notwendigkeit. In diesen Fällen werden die Teilnehmer umgehend informiert. Sollte der neue Termin nicht zusagen, werden bereits gezahlte Gebühren erstattet. Weitergehende Ansprüche können jedoch nicht anerkannt werden.

Tagungsorte und Zimmerbuchung

Für unsere Kursteilnehmer ist im Tagungshotel relexa ein spezielles Einzelzimmerkontingent jeweils vom Vortag der Veranstaltung an à 91,- EUR inklusive Frühstücksbuffet, gesetzl. MwSt. und kostenloser Nutzung des Fitnessclubs bis 3 Wochen vor Veranstaltungsbeginn reserviert. Setzen Sie sich bitte rechtzeitig mit dem Hotel oder mit uns in Verbindung.

Datenschutz

Ihre Daten werden für die interne Weiterverarbeitung und eigene Werbezwecke von uns unter strikter Einhaltung des Bundesdatenschutzgesetzes gespeichert. Wenn Sie die Speicherung nicht erwünschen, teilen Sie uns dies bitte per E-Mail (dp@infomarketing.de) mit.

Stand: 11.2010

Bitte faxen Sie das ausgefüllte Formular an (069) 46 99 80 09