

26. März 2009 in Paderborn

Absatzstrategien und Kundenbindung in turbulenten Zeiten

Stabilisieren Sie heute Ihr Geschäft für morgen

Referenten

Profitieren Sie von den Beiträgen
dieser Referenten:



Dr. Udo Dierk

Veranstaltungsleitung
Leiter ICML
Fachhochschule der Wirtschaft, Paderborn

Er leitete über 20 Jahre Bereiche wie Management Learning, Management Development und „Training and Service“ bei der Nixdorf AG und Siemens AG.



Stefan Freise

Geschäftsführer,
code-x GmbH, Paderborn

Er ist Absolvent des b.i.b. International College und gründete 1996 das Unternehmen code-x, das er innerhalb weniger Jahre in die Spitzengruppe der Internet-Agenturen in OWL führte.



Uwe Krause

Vice President Banking, Wincor Nixdorf International GmbH, Paderborn

Er ist seit 1993 verantwortlich für das Produktmanagement und das Marketing in der Banking Division. Nach Gründung der Wincor Nixdorf International GmbH führt er diese Leitung auf nationaler und internationaler Ebene fort.



Andreas Lück

Leiter Key Account Management, glaskoch B. Koch jr. GmbH + Co.KG, Bad Driburg

Er ist seit über 20 Jahren für glaskoch tätig und verantwortet seit 2002 als Leiter Key Account Management den Bereich Kauf- und Warenhäuser sowie Multichannel.



Birgit Friederike Haberbosch

Zentralbereichsleiterin Marketing,
Gauselmann AG, Espelkamp

Sie ist seit 2001 als Leiterin des Zentralbereichs Marketing bei der Gauselmann AG verantwortlich für alle Werbe- und Marketingmaßnahmen der Unternehmensgruppe.



Dr. Marco Lohmann

Senior Consultant,
syskoplan AG, Gütersloh

Dr. Marco Lohmann ist Senior Consultant der syskoplan AG im Bereich Marketing und Kampagnenmanagement mittels SAP Standardsoftware.



Stephan Schulte Limbeck

Dipl.-Kfm. MBA, Dozent an der Fachhochschule der Wirtschaft, Unternehmensberater

Er ist seit 2008 Dozent an der FHDW. Im Finanz- und Industriebereich sammelte er in verschiedenen Funktionen umfangreiche Erfahrungen im operativen und strategischen Marketing.

Absatzstrategien und Kundenbindung in turbulenten Zeiten

Inhalt der Veranstaltung

Die erfolgreiche Verbindung zum Kunden ist neben der Liquidität der strategische Wettbewerbsvorteil schlechthin – nicht nur, aber vor allem in turbulenten Zeiten. Er ist schlicht der Erfolgsfaktor Nr. 1 im Wettbewerb.

In den heutigen, gesättigten und schnelllebigen Märkten kommt der wirtschaftliche Erfolg zunehmend aus der Intensivierung bestehender Kundenbeziehungen. Denn eines ist klar: Bestehende Kunden binden ist allemal wirtschaftlich attraktiver als neue Kunden zu gewinnen.

In diesem Wirtschaftsforum berichten die Referenten aus der Praxis, welche Absatzstrategien und Kundenbindungsinstrumente für ihre Kunden in der jetzigen Marktsituation geeignet sind. Hören Sie, wie sie die richtigen Strategien umsetzen, **ihre Kunden analysieren, deren Potenziale bestimmen** und welche Technologien sie dabei unterstützen.

Ziel dieses Forums ist es, für sich und Ihr Unternehmen neue Absatz- und Kundenbindungsstrategien zu entdecken und in Ihrem **Unternehmensalltag nutzbar zu machen**. Besuchen Sie das Wirtschaftsforum und lernen Sie, wie Sie

- von kundenorientierter Unternehmensführung profitieren
- Ihre Kunden in Ihre Strategie und Prozesse einbinden
- bestehende Kundenpotenziale ausschöpfen
- Restriktionen als Marketingchance nutzen

und dies alles mit dem speziellen Fokus auf die aktuelle, wirtschaftliche Situation.

Dieses ICML-Wirtschaftsforum bietet im „Get Together“ und in den Pausen nach den Vortragsblöcken die Chance zum **intensiven Networking zwischen Führungskräften**, Hochschulvertretern und Beratern.

Gemeinsam mit den Referenten freue ich mich, Sie auf diesem Wirtschaftsforum persönlich begrüßen zu dürfen. Sollten Sie Fragen haben, rufen Sie mich an oder senden Sie mir eine E-Mail an udo.dierk@icml.eu.

Take aways

- Methoden, Instrumente und Vorgehensweisen der Kundenbindung, die in schwierigen Zeiten greifen
- Strategien, um den Sprung vom „austauschbaren Zulieferer“ zum „langfristigen Partner“ zu schaffen
- Chancen für neue Geschäftsmöglichkeiten gemeinsam mit dem Kunden, um Umsatz und Ertrag nachhaltig zu stabilisieren und auszuweiten
- Methoden zur Analyse Ihres Kundenstammes, Kennzahlen und Rückschlüsse zur Optimierung Ihrer Kundenbindung

Zielgruppe

Diese Veranstaltung richtet sich vor allem an Geschäftsführer und Vorstände sowie Führungskräfte aus den Bereichen Marketing und Vertrieb, leitende Mitarbeiter und Bereichsleiter Marketing und Unternehmensentwicklung, Vertriebsleiter, Kundenservice, CRM, Produktmanager, Mitarbeiter aus PR- und Kommunikationsagenturen.



Programmablauf

ab 9.00 Uhr

Get Together mit Kaffee und Tee

9.30 Uhr

Begrüßung und Einführung, Dr. Udo Dierk

Stephan Schulte Limbeck

9.45 Uhr

Erfolgsfaktoren der Kundenbindung in schwierigen Zeiten

- Kundenorientierte Unternehmensführung, Kundenbindung und Kundenzufriedenheit
- Kundenbezogene Leistungsverbesserung

10.45 Uhr

Networking mit Kaffee und Tee

Dr. Marco Lohmann

11.15 Uhr

Globale Interessentenprogramme – Das Akquisitionsprogramm der Audi AG zur Markteinführung neuer Audi Modelle

- Ausschöpfen bestehender Kundenpotenziale
- Leadmanagement – Der Weg vom Interessenten zum Kunden
- Einsatz von SAP Standardsoftware im Marketing

Andreas Lück

12.00 Uhr

Kundenbindung am POS – Strategie und Übersetzung der Marke LEONARDO

- Markenphilosophie LEONARDO
- Gesamtkonzeption im Warenhaus – Maßnahmen und Lösungen

12.45 Uhr

Gemeinsames Mittagessen (Lunchbuffet)

Birgit Friederike Haberbosch

14.15 Uhr

Geht nicht – gibt's nicht: Rechtliche Restriktionen als Marketingchance

- Internet und Mobile-Marketing
- Image (TV-total) und Service

15.00 Uhr

Networking mit Kaffee und Tee

Uwe Krause

15.30 Uhr

Effektive Kundenbindungsaktivitäten im B2B-Umfeld – am Beispiel der Wincor Nixdorf Banking Division

- Überzeugende Kundenorientierung – Integration von Kunden in Strategie, Prozesse und Entwicklung
- Gemeinsame Initiativen mit den Kunden zur beiderseitigen Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit

Stefan Freise

16.15 Uhr

Kundenanalyse mit Web-Analytics – mehr Erfolg im Internet

- Kennzahlen und Methoden zur Erfolgsmessung im Internet
- Rückschlüsse aus Analytics zur Optimierung des Erfolgs einer Internetseite

17.00 Uhr

Zusammenfassung und Ausblick, Dr. Udo Dierk

ca. 17.15 Uhr

Ende der Veranstaltung

Das Wirtschaftsforum und seine Ziele

Wir bieten Geschäftsführern und Führungskräften in nur einem Tag anhand von inspirierenden und praxisnahen Vorträgen die Chance zum aktiven Erfahrungsaustausch und intensiven Networking mit Kollegen. Jedes Wirtschaftsforum steht unter einem speziellen Thema. Die Referenten aus der Unternehmenspraxis, Hochschule und Beratung stellen ihre Konzepte und deren Umsetzung vor. Sie berichten über ihre Erfahrungen und geben Impulse für den Meinungsaustausch.

ICML steht für „International Center for Management Learning“ und ist ein Institut innerhalb der Fachhochschule der Wirtschaft (FHDW). Im ICML sind alle Aktivitäten der FHDW zusammengefasst, die die Weiterbildung von Führungskräften zum Inhalt haben. Hierzu gehören der MBA-Studiengang General Management, Firmenseminare sowie die Veranstaltungen im Wirtschaftsforum.

Anmeldung

Bitte melden Sie sich mit beiliegendem Anmeldeformular (im Internet über www.icml.eu/wirtschaftsforum) an.

Telefon 05251 301-172

Telefax 05251 301-188

E-Mail wirtschaftsforum@icml.eu

Internet www.icml.eu/wirtschaftsforum

Schriftlich Fachhochschule der Wirtschaft (FHDW)
Fürstenallee 3-5
33102 Paderborn

Ort und Datum

Wann 26. März 2009 / 9.00 – 17.15 Uhr

Ort



Forum der Fachhochschule
der Wirtschaft (FHDW)
Fürstenallee 3-5
33102 Paderborn

Preise und Bedingungen

- **Teilnahmegebühr:** Für die eintägige Veranstaltung beträgt sie inklusive Tagungsunterlagen, Lunchbuffet, Getränken und Pausenverpflegung je Teilnehmer 240 €.
- **Sonderkonditionen:** Zwei Teilnehmer Ihres Unternehmens zahlen zusammen 430 €; drei Teilnehmer 600 €; vier Teilnehmer 750 €, wenn sie sich gemeinsam anmelden. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.
- **Rechnung:** Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Bestätigung per Mail und eine Rechnung per Post.
- **Stornierung:** Bis zu 14 Tage vor dem Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Teilnahmegebühr. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Programmänderungen aus dringendem Anlass oder die Absage der Veranstaltung behält sich der Veranstalter vor.
- **Teilnehmerunterlagen:** Sie erhalten am Tag der Veranstaltung Ihre persönlichen Unterlagen und später die Möglichkeit zum Download.
- **AGB:** Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen. Im Internet unter: www.icml.eu/wirtschaftsforum.

Titel/Name:

Vorname:

Position:

Firma:

E-Mail:

Straße/PF:

PLZ/Ort:

Telefon/Fax:

2. Ansprechpartner:

Telefon/Ansprechpartner:

Datum

Unterschrift

Hiermit melde ich mich verbindlich für das Wirtschaftsforum an. Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen unter www.icml.eu/wirtschaftsforum sind mir bekannt.