

# FRISCHER WIND FÜR IHR MARKETING



**Durchführender Dozent:  
Prof. Dr. Gerd Wassenberg**

Gerd Wassenberg war von 1999 bis 2011 Inhaber der Professur „Betriebswirtschaftslehre insbes. Entrepreneurship und Marketing für kleine und mittlere Unternehmen“. Er hält heute Vorlesungen weiterhin an der Bocholter Fachhochschulabteilung, an der Universität Duisburg-Essen und am Aachen Institute of Applied Sciences. Außerdem ist er u.a. Aufsichtsratsvorsitzender und -mitglied mittelständischer Unternehmen.

## Anmeldung per Telefax unter **0251 / 707 87 14**

bis jeweils 5 Tage vor Veranstaltungsbeginn · IHK Nord Westfalen · Willy-Brandt-Str. 3 · 46395 Bocholt

### Vortragsreihe „Marketing VII“

(Gewünschtes bitte ankreuzen)

Hiermit melde ich mich an zu **Verhandlungstechnik**  **11. Oktober 2011**

**Telefonmarketing**  **16. November 2011**

**Web 2.0 - Social Media**  **01. Dezember 2011**

Firma: \_\_\_\_\_

1. Teilnehmer: \_\_\_\_\_ 2. Teilnehmer: \_\_\_\_\_

Anschrift: \_\_\_\_\_

Telefon: \_\_\_\_\_ Telefax: \_\_\_\_\_

Email: \_\_\_\_\_

Mit der Anmeldung erklären Sie sich einverstanden, dass Ihr Name, Ihre Firma und ein kurzer Branchenhinweis in eine Teilnehmerliste aufgenommen werden, die unmittelbar vor der Veranstaltung allen Teilnehmenden ausgehändigt wird.

Ort/Datum/Unterschrift: \_\_\_\_\_

Mit der Anmeldung werde ich verbindlich in den Teilnehmerkreis aufgenommen. Es erfolgt kurzfristig eine Anmeldebestätigung per E-Mail mit der Übersendung von Anfahrtsskizzen für die Veranstaltungsorte.

Die Zahlung der Teilnahmegebühr werde ich nach Erhalt der Rechnung vornehmen. Mir ist bekannt, dass die Gebühr auch bei Nichtteilnahme und nicht rechtzeitiger Absage (Zugang bei der IHK spätestens 5 Tage vor jeweiligem Termin) erhoben wird.

Mit meiner Unterschrift erkläre ich mich mit den Bedingungen einverstanden.

# FRISCHER WIND FÜR IHR MARKETING VII

Im Umgang mit dem Kunden bieten wir kleinen und mittleren Unternehmen auch in der siebten Marketingreihe mit Prof. Dr. Gerd Wassenberg Tipps und Tricks aus der Praxis für die Praxis. Erfahren Sie mehr darüber, wie Sie Verhandlungstechniken gezielt einsetzen, das Telefon optimal für die Kundengewinnung und -bindung nutzen und warum und wie das Web 2.0 als Informations-, Dialog- und Werbekanal immer interessanter wird.

## „Nichts dem Zufall überlassen“ - Mit geschickter Verhandlungstechnik zum Erfolg - Praktische Tipps für kleine und mittlere Unternehmen

- Was Verhandeln bedeutet: Die Bedeutung des Verhandelns im Geschäftsalltag
- Die Phasen des Verhandelns: Vom Smalltalk bis zum Ergebnis
- Verhandeln durch Überzeugen nicht durch Überreden
- Einwände antizipieren: Sich auf das Unerwartete einstellen
- Was Motive, Verhalten und Kommunikation der Menschen verraten
- Sich nicht blöffen lassen: Wie mit Verhandlungstricks umzugehen ist

Dienstag, 11. 10. 2011

## „Der heiße Draht zum Kunden“ - Mit Telefonieren Kunden gewinnen und binden - Ein Leitfaden für den direkten Weg zum Kunden

- Was die Bedeutung des Telefonmarketing ist
- Was beim Telefonieren mit potenziellen und aktuellen Kunden rechtlich zu beachten ist
- Was das Besondere der Kundenbeziehung per Telefon ist
- Was den Erfolg des professionellen Telefonierens ausmacht
- Was die personellen und organisatorischen Voraussetzungen sind
- Was ein Gesprächsleitfaden (auch nicht) leistet

Mittwoch, 16. 11. 2011

## „Wer zu spät kommt, den bestraft das Leben“ - Wie soziale Netzwerke das Geschäftsleben verändern - Web 2.0 Social Media

- Was unter Social Media zu verstehen ist
- Social Media Marketing als eine Form des Online-Marketings
- Social Media, ein neuer Weg der Kommunikation und Interaktion mit dem (potenziellen) Kunden
- Was KMU mit Social Media Marketing erreichen
- Welche Chancen Social Media den KMU bieten
- Beispiele für Social Media-Plattformen und ihre Nutzung durch KMU

Donnerstag, 01. 12. 2011

Beginn jeweils um 17:00 Uhr - 20:00 Uhr. In der Pause wird ein kleiner Imbiss mit Kaffee und Kaltgetränken gereicht.

Veranstaltungsort:  
Sparkasse Westmünsterland,  
Münsterstraße 5, 48653 Coesfeld

Kosten: 60,00 €

Veranstaltungsort:  
Schlosshotel Ahaus, Oldenkottplatz 3,  
48683 Ahaus

Kosten: 60,00 €

Veranstaltungsort:  
Kreishandwerkerschaft Coesfeld,  
Stockum 1, 48653 Coesfeld

Kosten: 60,00 €

Bei Buchung aller Angebote wird ein Sonderpreis von 150,00 € eingeräumt.  
Information/Anmeldung: IHK Nord Westfalen, Tina Benning, Telefon 0 28 71 / 99 03 14, benning@ihk-nordwestfalen.de