

»Lernen ist eine Tätigkeit, bei der man
das Ziel nie erreicht und zugleich
immer fürchten muss, das schon
Erreichte wieder zu verlieren.«

Konfuzius

Liebe Clubkolleginnen und -kollegen,

häufig sind wir als Unternehmer und Führungskräfte gefordert, uns und unsere Mitarbeiter stetig weiterzubilden und unser Wissen auf dem neuesten Stand zu halten. Der Marketing-Club Rhein-Mosel hat es sich zur Aufgabe gemacht, Sie dabei zu unterstützen und mit den benötigten Informationen im Bereich Marketing zu versorgen. Unter dem Gesichtspunkt, das Marketing-Netzwerk dieser Region aktiv zu stärken, veranstalten wir am 25.10.2008 erstmalig einen Marketing-Spezial-Tag.

Der Marketing-Spezial-Tag bietet vielfältige Marketingthemen an einem Tag. In kleinen Gruppen werden Sie von Fachleuten über das gewählte Themengebiet informiert, stets unter Berücksichtigung des für Sie relevanten Praxisbezugs. Durch den Workshop-Charakter haben Sie die Möglichkeit, interaktiv zu agieren. Darüber hinaus soll Ihnen der Tag eine Plattform für relevante Fragestellungen bieten und zur Netzworkebildung unter Gleichgesinnten dienen.

Nähere Informationen zu den Inhalten der Workshops erhalten Sie auf den folgenden Seiten.

Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme.

Ihr Marketing-Club Rhein-Mosel e.V.

Die Workshops im Überblick.

Themengebiet: Persönlichkeit

Budo for leadership – die Philosophie der Kampfkünste als „Geistiger Weg“ im Führungsalltag	3
Einblick in das DISG Persönlichkeitsmodell	4

Themengebiet: Verkaufen

Überzeugen in 60 Sekunden - der „Elevator-Pitch“	5
Verkauf am Telefon – Nutzen Sie das „Danone-Prinzip“ für Ihren Erfolg!	6

Themengebiet: Marketing

Vom Presseverhinderer zum Informanten	7
Gewinnsteigerung auch ohne Wachstum – Erfolg durch profitable Kunden	8
Innovatives Preismanagement anhand konkreter Beispiele	9
Motivation als Schlüssel zur Steigerung der Unternehmensperformance	10



Themengebiet: Persönlichkeit

Budo for leadership – die Philosophie der Kampfkünste als „Geistiger Weg“ im Führungsalltag

Referentin: Mary Niegot

Dauer: Vortrag inkl. Übungen ca. 60 Minuten

Inhalt:

Für einen Krieger aus früheren Zeiten entschied es über Leben und Tod, ob er in der Lage war, das Potenzial seines Körpers und seiner Sinne voll auszunutzen und seine Ängste beherrschen zu lernen, um dem Gegner in der Schlacht überlegen zu sein. So wurden in den Kampfkünsten hocheffektive Strategien entwickelt, um einen Zustand höchster Leistungsfähigkeit und Klarheit zu erhalten.

Durch den Einfluss des Zen-Buddhismus wandelte sich die Kampfkunst von der Kriegskunst (Bujutsu) zur „Lebenskunst“ (Budo). Budo bedeutet, seine Energie und Impulse zielgerichtet zu steuern, mit allen Sinnen wach zu sein und immer wieder den Weg zur Gelassenheit zu finden. Dabei greift Budo auf einen Jahrtausende alten Erfahrungsschatz zurück, der in Kombination mit den modernen Erkenntnissen der wissenschaftlichen Psychologie eine effektive Methode der Führungskräfteentwicklung darstellt.

Zur Referentin:

Mary Niegot ist Diplom-Psychologin und Gründerin des Beratungsunternehmens KIME, wo sie selbständig als Trainerin und Coach für Führungskräfte und Teams tätig ist. Zuvor war sie Leiterin der Beratungsstelle der GPSD e.V. in Trier. Sie ist in Systemischer Therapie und Beratung sowie in NLP ausgebildet und übt seit dem 12. Lebensjahr asiatische Kampfkünste aus. Nebenbei ist sie Lehrerin für traditionelles Okinawa-Karate.

Weitere Infos:

www.kime-coaching.de

WORKSHOP 2



Themengebiet: Persönlichkeit

Einblick in das DISG Persönlichkeitsmodell

Referentin: Marion Thiel

Dauer: ca. 90 Minuten

Inhalt:

Der Weg und Schlüssel zum Erfolg liegen im effektiven Umgang mit anderen Menschen. Die Frage nach der erfolgreichen Persönlichkeit ist so alt wie die Menschheit. Erfolgreiche Menschen haben es geschafft, ihr inneres Potenzial und ihr äußeres Verhalten in Einklang zu bringen.

Das DISG Persönlichkeitsmodell ist wie ein Kompass zum intensiveren „Sich-selbst-Erkennen“ und zur besseren Menschenkenntnis. Um erfolgreich zu sein, müssen wir uns folgende Fragen beantworten können: Wo sind meine Stärken? Wo liegen meine Engpässe? In welchen Situationen kann ich durch den Einsatz meiner Stärken meine Effektivität steigern? Durch die Anwendung des DISG Persönlichkeitsmodells verbessert sich Ihre Team- und Kommunikationsfähigkeit, der Umgang mit Konflikten und kritischen Situationen, Ihr Führungsstil sowie Ihr Verantwortungs- und Selbstbewusstsein.

Zur Referentin:

Marion Thiel ist Gründerin des Beratungsunternehmens Komma4you und seit 2007 als Trainerin und Coach für Führungskräfte und Teams selbständig. Sie ist Betriebswirtin VWA, lizenzierte DISG Trainerin und hat weiträumige Erfahrungen in internationaler Assekuranz, internationalem Maschinenvertrieb sowie im Bereich Werbung und Marketing sammeln können.

Weitere Infos:

www.komma4you.de



Themengebiet: Verkaufen

Überzeugen in 60 Sekunden - der „Elevator-Pitch“

Referentin: Marianne Lotz

Dauer: ca. 90 Minuten

Inhalt:

„Was machen Sie eigentlich?“, „Was ist das Besondere Ihrer Tätigkeit?“ oder „Was habe ich davon, wenn ich Sie beauftrage?“ - solche Fragen können Ihnen in den verschiedensten Situationen gestellt werden.

Hätten Sie die passende Antwort parat? Denn jetzt heißt es, sich „kurz und knackig“ in Szene zu setzen. Der „Elevator-Pitch“ kommt aus dem Amerikanischen und heißt so viel wie „Aufzugspräsentation“. Gemeint ist damit, dass man in der kurzen Dauer einer Aufzugsfahrt einen möglichen Geschäftspartner mit einer einprägsamen Eigendarstellung für sich gewinnen kann.

In diesem Workshop erhalten Sie viele Anregungen für Ihre eigene Kurz-Präsentation, wie Sie den richtigen Spannungsbogen in Ihrem „Elevator-Pitch“ aufbauen und was genau Sie sagen können, um wirkungsvoll von sich selbst, Ihren Leistungen und Produkten zu überzeugen.

Zur Referentin:

Marianne Lotz ist Gründerin des Akquise-, Training- und Coaching-Büros Lotz Training. Zuvor sammelte sie über 25 Jahre Erfahrung im Ein- und Verkauf von Print-Produkten und grafischen Leistungen. Sie war Produktionsleiterin für Print-Produkte und Art-Buying sowie nebenberuflich als Dozentin für Marketing in der Aus- und Fortbildung von Werbekaufleuten, Verlags- und Medienfachwirten tätig. Zudem absolvierte sie eine Trainerausbildung für Verkaufskommunikation.

Weitere Infos:

www.lotz-training.de

WORKSHOP 4



Themengebiet: Verkaufen

Verkauf am Telefon – Nutzen Sie das „Danone-Prinzip“ für Ihren Erfolg!

Referentin: Sabine Schliebs

Dauer: Vortrag inkl. Übungen ca. 90 Minuten

Inhalt:

Die Danone-Werbung der 90er Jahre: Ein fröhlicher Junge isst genießerisch einen Fruchtojoghurt von Danone und weiß während des Löffelns ganz genau: „Früher oder später kriegen wir Sie.“ Dieser Junge ist sich also auf heitere und selbstbewusste Art und Weise völlig sicher, dass wir Zuschauer diesen Joghurt ganz bestimmt irgendwann probieren werden. Warum?

Die internationale DANONE-Gruppe ist in insgesamt 120 Ländern der Welt vertreten und erwirtschaftet einen Umsatz von rund 14 Milliarden Euro. Die Danone-Produkte gehören weltweit zu den beliebtesten Joghurt-Produkten. Was hat nun dieser Danone-Werbepot mit Telefonieren zu tun? Erfahren Sie, wie Sie diese sehr erfolgreiche Denkweise auf Ihr Telefonat übertragen, und entdecken Sie, welchen Einfluss Heiterkeit oder Selbstbewusstsein auf den Verlauf und das Ergebnis haben.

Zur Referentin:

Sabine Schliebs ist Leiterin der Geschäftsbereiche „Dialogmarketing“ und „Vertrieb“ von SCHLIEBS+SCHLIEBS GbR. Zuvor konnte sie im KMS Büroservice Ransbach-Baumbach und bei der trio-group Mannheim zahlreiche Erfahrungen im Dialogmarketing sammeln. Zudem war sie unter anderem als Verkaufsleiterin des Möbelhauses Interio und Kongressorganisatorin beim Julius-Springer-Verlag tätig.

Weitere Infos:

www.schliebsundschiebs.de



Themengebiet: Marketing

Vom Presseverhinderer zum Informanten

Referentin: Dr. Frauke Weber

Dauer: ca. 60 Minuten

Inhalt:

Dieser Vortrag vermittelt einen Überblick über die Grundlagen der Öffentlichkeitsarbeit. Denn dieses Thema wird für Unternehmen jeder Größenordnung immer wichtiger. Dabei kommt es nicht unbedingt auf die Größe des Betriebs an, sondern darauf, dass man Medienvertretern etwas Spannendes zu erzählen hat.

Der Workshop wird einen Einblick in die Möglichkeiten der zielgerichteten Pressearbeit geben, der die Teilnehmer zu eigener Aktivität anspricht. Häufig ist den Verantwortlichen gar nicht bewusst, dass sie aktiv den Kontakt zur Presse aufbauen und damit ihre Werbemaßnahmen glaubwürdig im redaktionellen Umfeld unterstützen können. Ziel des Vortrags ist es, neue Wege aufzuzeigen und den Teilnehmern das Gefühl zu geben, dass sie ihr Image durchaus selbst in der Hand haben.

Zur Referentin:

Dr. Frauke Weber ist selbständige PR-Beraterin mit Schwerpunkt im Bereich Technik. Davor betreute sie fünf Jahre lang einen großen deutschen Automobilzulieferer in allen Fragen der Presse- und Öffentlichkeitsarbeit. Zudem war sie in der Marketingabteilung eines amerikanischen Direktvertriebsunternehmens sowie in einem Fachverlag tätig.

Weitere Infos:

www.dr-weber-kommunikation.de

WORKSHOP 6



Themengebiet: Marketing

Gewinnsteigerung auch ohne Wachstum - Erfolg durch profitable Kunden

Referent: Jürgen Kullmann
Dauer: Vortrag mit anschließender Diskussion
ca. 60 Minuten

Inhalt:

Durch das Eingehen auf Sonderwünsche und eine wachsende Variantenvielfalt nimmt die Komplexität von Produkt-, Auftrags- und Kundenstrukturen fortlaufend zu. Die Masse der Artikel und Kunden verursacht einen überproportional hohen internen Handlingaufwand. Ermittelt man den tatsächlichen Aufwand der Auftragsabwicklung, zeigt sich, dass oft mehr als ein Drittel der Kunden die durch sie verursachten Auftragsabwicklungskosten nicht decken.

Der Weg zu optimalen Produkt-, Auftrags- und Kundenportfolios im Unternehmen führt über 4 Schritte, die Jürgen Kullmann unter Einbindung konkreter Praxisbeispiele erarbeitet. Eine konsequente Realisierung der bestehenden Potenziale im Unternehmen sorgt für erheblich verbesserte Gewinne aus der gesamten Wertschöpfungskette. Die geschaffenen Freiräume können dann in den Ausbau der wichtigen Zielkunden investiert werden. Jetzt beginnt sich die Gewinnspirale positiv zu drehen – auch ohne Wachstum.

Zum Referenten:

Jürgen Kullmann ist Gesellschafter und Geschäftsführer der MASAT GmbH. Er hat über 20 Jahre Managementenerfahrung als Vertriebs- und Marketingleiter. Zuvor war er unter anderem als Vertriebsspezialist, Verkaufsleiter, Key Account-Manager und nationaler Verkaufsleiter bei Unternehmen wie Siemens, Phildar, Ringfoto, Kimberly-Clark tätig.

Weitere Infos:

www.masat.de



Themengebiet: Marketing

Innovatives Preismanagement anhand konkreter Beispiele

Referent: Yorck Nelius
Dauer: ca. 60 Minuten

Inhalt:

In den vergangenen Jahren hat das Preismanagement sowohl in der Managementpraxis als auch in der Marketingforschung erheblich an Bedeutung gewonnen. In vielen Branchen ist eine zunehmende Marktsättigung unüberlegter Preisaktionen, die schnell zu ruinösem Wettbewerb und Preiskriegen führen, zu beobachten. Eine Professionalisierung des Preismanagements bietet die Möglichkeit, diese Abwärtsspirale zu durchbrechen.

Im Rahmen des Vortrags sollen den Teilnehmern die theoretischen Grundzüge eines professionellen Preismanagements vermittelt werden. Vor dem Hintergrund der vorgestellten theoretischen Grundzüge werden zusammen mit den Teilnehmern Beispiele aus der unternehmerischen Praxis bearbeitet und diskutiert. Der Vortrag vermittelt gleichzeitig neue Gedankenanstöße für das eigene unternehmerische Handeln.

Zum Referenten:

Yorck Nelius ist Leiter des Zentrums für Marktorientierte Unternehmensführung (ZMU) an der WHU. Seit 2006 ist er wissenschaftlicher Mitarbeiter/Doktorand am Lehrstuhl für BWL, insbesondere für Marketing und Handel, an der WHU. Davor studierte er Wirtschaftswissenschaften an den Universitäten St. Gallen (Schweiz) und Witten/Herdecke.

WORKSHOP 8



Themengebiet: Marketing

Motivation als Schlüssel zur Steigerung der Unternehmensperformance

Referent: Dr. Bernd Schneider

Dauer: ca. 90 Minuten

Inhalt:

Unser Handeln wird bestimmt durch die zugrunde liegende Motivation. Im Rahmen des Vortrags werden zunächst die Grundlagen der menschlichen Motivation dargestellt, um herauszufinden, warum Menschen sich in einer bestimmten Art und Weise verhalten.

Diese motivationalen Grundlagen bilden die Basis für die spannende Frage: Kann ich Menschen motivieren, sich anders zu verhalten, als sie es bisher getan haben oder sich ohne mein Zutun verhalten würden? Wenn das so ist, wird es möglich sein, Strategien zu entwickeln, die das Entscheidungsverhalten von Menschen geschäftlich oder privat beeinflussen. Der Vortrag wird auf die Möglichkeiten, aber auch auf die Grenzen dieser motivationalen Strategien eingehen.

Zum Referenten:

Dr. rer. nat. Dipl.-Psychologe Bernd Schneider ist psychologischer Psychotherapeut. Sein Arbeitsschwerpunkt liegt im betrieblichen Gesundheitsmanagement. Zudem war er Leiter der AHG Gesundheitsdienste Koblenz – Köln, Dozent an der KFH Köln (Masterstudiengang) und Ausbilder und Supervisor am Eifeler Verhaltenstherapieinstitut.

FACTS im Überblick.

MARKETING-SPEZIAL-TAG 2008

- Datum:** 25.10.2008
- Uhrzeit:** 9.00 bis ca. 18.00 Uhr
- Veranstaltungsort:** Debeka Schulungszentrum
Ferdinand-Sauerbruch-Straße 18
56058 Koblenz
- Teilnahmegebühr:** 15,- € für Mitglieder des MCRM
45,- € für Gäste

Der Preis beinhaltet die Teilnahme an allen Veranstaltungen, die Seminarunterlagen sowie Speisen, Getränke und einen Umtrunk zum Ausklang des Tages.

Bitte überweisen Sie den Betrag im Vorfeld auf das Konto des MCRM. **Konto Nr. 35 006 949** bei der Sparkasse Koblenz **BLZ 570 501 20**.

Anmeldung:

Eine Anmeldung ist zwingend erforderlich und muss bis zum 10.10.08 erfolgen.

Bitte benutzen Sie die beigefügte Antwortkarte. Sie können sich auch gerne über die Geschäftsstelle (**Tel. 0261-301 11 23**) oder per E-Mail (**info@mcrm.de**) anmelden.

FACTS im Überblick.

Tagesablauf:

Es werden immer zwei Workshops parallel laufen. Einen detaillierten Programmablauf erhalten Sie am Seminartag. Bitte haben Sie Verständnis, dass somit eventuell nicht alle gewünschten Workshops von Ihnen belegt werden können.

Rückfragen:

Die Informationen zum Marketing-Spezial-Tag sind auch im Internet unter **www.mcrm.de** verfügbar.



Für weitere Informationen steht Ihnen **Frank Peller** – Vorstandsressort Programm – gerne zur Verfügung. Er ist per E-Mail unter **frank.peller@t-systems.com** oder telefonisch unter **01 75-2903555** zu erreichen.