

LUNCHVORTRAG

Einladung

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

Referent: Markus Zimmermann, dialogwerk – Agentur für Kundenbeziehungen

Datum: Mittwoch, 13.02.2019
12:00 bis 14:00 Uhr

Ort: Ludwigsschule St. Ingbert
Unternehmer Werkstatt (2.OG)
Theresienstraße 9
66386 St. Ingbert



Anmeldung: bis Freitag, 08.02.2019

Wir fangen pünktlich um 12 Uhr an. Für einen kleinen Imbiss und Erfrischungsgetränke wird durch unseren Gastgeber gesorgt.

Wir freuen uns auf Ihr Kommen.

Herzliche Grüße
Existenzgründerinitiative im Marketingclub Saar e. V.

Ansprechpartnerin:
Mariela Georgieva
Telefon: 0170/7356654
E-Mail: gruender@marketingclub-saar.de

Vielen Dank unseren Partnern 2018:



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 Kontaktpunkte 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.

Zum 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 im Full-Service-Ansatz (Beratung – Kreation – Produktion). Mediaberatung

Mehr unter : <https://www.dialogwerk-saar.de>

Vielen Dank unseren Partnern 2018:

