

D10 ohne besondere Brand- schutzvorkenntnisse

Dauer: 80 Lehreinheiten

Termine:

- D10 Gruppe1:
06.-17.02.2012

- D10 Gruppe2:
22.10.-02.11.2012

Sie investieren:

1.750,- Euro zzgl. USt.

VPLT-/EVVC-/FAMAB-Mitglieder
erhalten 10% Rabatt.

D10-1 mit grundlegenden Brand- schutzvorkenntnissen, z.B. Fachkraft für Veranstaltungstechnik

Dauer: 64 Lehreinheiten

Termine:

- D10-1 Gruppe1:
09.-17.02.2012

- D10-1 Gruppe2:
25.10.-02.11.2012

Sie investieren:

1.400,- Euro zzgl. USt.

VPLT-/EVVC-/FAMAB-Mitglieder
erhalten 10% Rabatt.

D10-2 mit Brandschutzvorkennt- nissen, z.B. FASI oder Meister für Veranstaltungstechnik

Dauer: 40 Lehreinheiten

Termine:

- D10-2 Gruppe1:
13.-17.02.2012

- D10-2 Gruppe2:
29.10.-02.11.2012

Sie investieren:

900,- Euro zzgl. USt.

VPLT-/EVVC-/FAMAB-Mitglieder
erhalten 10% Rabatt.

Marketing- und Vertriebskompetenz

E 1	Kundenbeziehungsmanagement – CRM	80
E 2	Messen und Auswertung von Kundenzufriedenheit	81
E 3	Kundenorientiertes Verhalten am Telefon	82
E 4	Konflikt- und Beschwerdemanagement	83
E 5	Verkaufstraining, Stufe I	84
E 6	Verkaufstraining, Stufe II	85
E 7	Marketing von A-Z	86
E 8	Veranstaltungserfolge messbar machen	88
E 9	Direktmarketing	90
E10	Key-Account-Management	92
E11	Zeitmanagement	93
E12	Controlling für Nicht-Controller	94
E13	Teamtraining	95
E14	Messtraining	96



E1 Kundenbeziehungsmanagement - CRM

Das Ziel:

Verschenden Sie nicht Ihre Ressourcen mit der ständigen Jagd nach neuen Kunden – installieren Sie ein auf Ihr Unternehmen zugeschnittenes Kundenbeziehungsmanagement!

Zielgruppe:

Projektleiter, Unternehmer, Führungskräfte

Lehrinhalte (Auszug):

- Möglichkeiten der Kundenbindung
- Erkennen von Un-/Zufriedenheit
- Erkennen des Kundenentwicklungspotentials
- Erarbeitung von konkreten Maßnahmen zur Kundenzufriedenheit

Dozent: Werner Schuhmacher-Wöltje

Dauer: 1 Tage

Termin:

- Kurs E1.1: 21.05.2012
und auf Anfrage

Sie investieren:

495,- Euro zzgl. USt.

VPLT-/EVVC-/FAMAB-Mitglieder
erhalten 10% Rabatt.

E2 Messen und Auswerten von Kundenzufriedenheit

Erfolgreiche Unternehmen zeichnen sich u.a. durch ein tiefes Verständnis für die Probleme, Bedürfnisse und Erwartungen des Kunden aus. Der Kunde erwartet neben fehlerfreien Produkten und Dienstleistungen einen Zusatznutzen durch exzellenten Service und einer einwandfreien Produktkommunikation. Die Kundenzufriedenheit ergibt sich aus der Differenz von wahrgenommener und erwarteter Leistung.

Das Ziel:

Dies Seminar gibt Anregungen für eine systematische Vorgehensweise bei der Ermittlung von Kundenerwartung und Zufriedenheit.

Zielgruppe:

Unternehmer, Kunden-/Key-Account Manager,
Freiberufler, Lieferanten

Voraussetzungen:

Es werden keine besonderen Vorkenntnisse erwartet!

Dozent: Michael Twele

Dauer: 1 Tag

Termin:

- Kurs E2.1: 23.02.2012
Weitere Termine auf Anfrage!

Sie investieren:

245,- Euro zzgl. USt.

VPLT-/EVVC-/FAMAB-Mitglieder
erhalten 10% Rabatt.



E3 Kundenorientiertes Verhalten am Telefon

Am Telefon vertreten Sie täglich das Unternehmen nach innen und außen. Häufig sind Sie die erste Kontaktperson für einen neuen Geschäftspartner und die Qualität dieses Kontakts beeinflusst nachhaltig langfristige Geschäftsbeziehungen. Im stressigen Tagesgeschäft sind Sie immer wieder gefordert, sich auf die unterschiedlichen Kunden mit Ihren Bedürfnissen einzustellen.

Das Ziel:

Sie trainieren Ihr Kommunikationsverhalten am Telefon zu verbessern. Lernen Sie zielgerichtete und kundenorientierte Telefongesprächen zu führen.

Zielgruppe:

Fachberater im Innen- und Außendienst;
Projektleiter, Meister

Lehrinhalte (Auszug):

- Unterschiedliche Ebenen der mündl. Kommunikation
- Den richtigen Ton treffen
- Erstellung einer Gesprächssystematik
- Organisation des Büroarbeitsplatzes

Dozent: Chuma Francis Kanis

Dauer: 2 Tage

Termin:

- Kurs E3.1: 26.-27.03.2012
und auf Anfrage

Sie investieren:

495,- Euro zzgl. USt.

VPLT-/EVVC-/FAMAB-Mitglieder
erhalten 10% Rabatt.

E4 Konflikt- und Beschwerdemanagement

Das Ziel:

In jedem Unternehmen, in jeder Organisation können vielfältige Formen von Beschwerden auftreten, die sich zu Konflikten ausweiten und das gesamte betriebliche Geschehen überschatten können. Weichen Sie nicht länger aus, sondern lernen Sie den professionellen Umgang mit Konflikten und Beschwerden.

Zielgruppe:

Projektleiter, Meister, Führungskräfte

Lehrinhalte (Auszug):

- Beschwerde als Chance
- Ursachen und Symptome von Konflikten
- Umgang mit Konflikten
- Konfliktanalyse und Diagnose
- Entwicklung von Konfliktlösungsstrategien
- Aufgaben einer Führungskraft in Konfliktprozessen
- Gesprächstechniken/ Konsensgespräch
- Leitfaden für Konfliktgespräche

Dozent: Chuma Francis Kanis

Dauer: 2 Tage

Termin:

- Kurs E4.1: 11.-12.01.2012
- Kurs E4.2: 18.-19.06.2012

Sie investieren:

545,- Euro zzgl. USt.

VPLT-/EVVC-/FAMAB-Mitglieder
erhalten 10% Rabatt.



E5 Verkaufstraining I

Nur professionelle Kundenberater, die jede Verkaufssituation beherrschen, werden unter den sich ständig ändernden Bedingungen bestehen können. Leitmotiv dieses Trainings ist, gerade die noch nicht genannten Wünsche bzw. Probleme des Kunden zu erkennen und die richtigen Schritte fest zu vereinbaren. Dieser Kurs wurde in der Zeitschrift „Finanztest“ 03/2006 von 20 getesteten Veranstaltungen unter die acht besten gewählt.

Zielgruppe:

Meister/ Fachberater im Innen- und Außendienst,
Projektleiter

Voraussetzungen:

Es werden keine besonderen Vorkenntnisse erwartet!

Lehrinhalte (Auszug):

- Verkaufspsychologie und Kommunikation
- Die innere Einstellung
- Überzeugend argumentieren – Einwände entkräften
- Das Verkaufsgespräch mit dem Kunden
- Entwicklung von Gesprächsleitfäden

Dozent: Chuma Francis Kanis

Dauer: 2 Tage

Termin:

- Kurs E5.1: 03.-04.05.2012
- Kurs E5.2: 05.-06.12.2012

Sie investieren:

545,- Euro zzgl. USt.

VPLT-/EVVC-/FAMAB-Mitglieder
erhalten 10% Rabatt.

E6 Verkaufstraining II

Dieses Training wendet sich an die Teilnehmer, die bereits Basiswissen im Verkauf erworben haben. In dieser zweiten Seminarstufe werden die Inhalte des vorangegangenen Verkaufstrainings wiederholt, gefestigt und um neue Erkenntnisse hinsichtlich verschiedener Verkaufstechniken erweitert.

Voraussetzungen:

Teilnahme am Verkaufstraining Stufe I

Lehrinhalte (Auszug):

- Verhandlungstechniken und -taktiken, wie
 - aktives und passives Verkaufen
 - über die Persönlichkeit verkaufen
 - aggressive Verkaufstechniken / Druckverkauf

Zum Einsatz kommen auch praktische Telefon- und Videoübungen, in denen das Gelernte sofort praxisnah umgesetzt wird.

Dozent: Chuma Francis Kanis

Dauer: 2 Tage

Termin:

- Kurs E6.1: 26.-27.06.2011
und auf Anfrage

Sie investieren:

590,- Euro zzgl. USt.

VPLT-/EVVC-/FAMAB-Mitglieder
erhalten 10% Rabatt.



E7 Marketing von A-Z

Entwickeln und Optimieren des Marketingkonzepts für Ihr Unternehmen

Trotz erheblicher Marktveränderungen und Konjunkturschwankungen den Absatz der eigenen Produkte / Dienstleistungen zu sichern, das ist das Ziel der Unternehmen. Ein wichtiger Aufgabenbereich zur Zielerreichung ist das Marketing, denn es bestimmt das Bild Ihres Unternehmens in der Öffentlichkeit, es kommuniziert seine Identität im Markt.

Ganzheitliches Marketing bedeutet, Preis-, Produkt-, Vertriebs- und Kommunikationspolitik erfolgsorientiert einzusetzen und baut auf Erkenntnissen der Marktforschung auf.

Jede/r Teilnehmer/in erhält die Seminarinhalte als Handout und als Arbeitsgrundlage für die Praxis.

Das Ziel:

Dieses Praxis-Seminar vermittelt Ihnen die Grundkenntnisse über die Instrumente des Marketings und den Aufbau wirkungsvoller Marketingkonzepte. Sie lernen Marketingstrategien kennen und trainieren das neu gewonnene Wissen an praxisbezogenen Aufgaben und Fallbeispielen.

Zielgruppe:

Menschen aus allen Wirtschaftszweigen, ohne bzw. mit wenig Marketing-Kenntnissen, sowie Inhaber und Führungskräfte, insbesondere aus kleinen und mittelständischen Unternehmen.

Lehrinhalte (Auszug):

- Entstehung, Definition, Zielsetzung und Chancen des Marketings
- Basis-Instrumente des erfolgreichen Marketing – Mix
 - Markt – Zielgruppe – Verbreitungsgebiet
 - Marktforschung
 - Produkt – Sortiment – Preis – Vertrieb
 - Werbung – Public Relation - Verkaufsförderung
- Marketing-Konzeption
- Etatplanung
- Erfolgskontrolle
- Übungsaufgaben und Fallbeispiele

Dozentin: Hannelore Herz

Dauer: 2 Tage

Termin:

- Kurs E7.1: 21.-22.02.2012
und auf Anfrage

Sie investieren:

495,- Euro zzgl. USt.

VPLT-/EVVC-/FAMAB-Mitglieder
erhalten 10% Rabatt.



E8 Veranstaltungserfolge messbar machen

Erfolgsorientierte und kostenbewusste Planung und Durchführung

Werbung als wichtiges Instrument im Marketing-Mix eines Unternehmens erfordert Kenntnisse bei der Auswahl der geeigneten Werbemittel, Know-how bei der Planung und Durchführung von Werbeaktionen, viel Fingerspitzengefühl bei der Etatplanung sowie den gezielten Einsatz von Werbeeffizienzinstrumenten.

Jede/r Teilnehmer/in erhält die Seminarinhalte als Handout und als Arbeitsgrundlage für die Praxis.

Das Ziel:

Die Teilnehmer/innen erarbeiten in diesem Seminar praxisorientierte Kenntnisse für die Erstellung eines Werbekonzeptes im mittelständischen Unternehmen. Die gezielte Auswahl, Beurteilung, Umsetzung und Verbesserung bestehender Werbemaßnahmen steht dabei im Mittelpunkt. Anhand von zahlreichen Praxisbeispielen werden die Kenntnisse gezielt vertieft und für den betrieblichen Alltag nutzbar gemacht.

Zielgruppe:

Menschen aus verschiedenen Wirtschaftszweigen - insbesondere aus kleinen und mittelständischen Betrieben - die die Wettbewerbsposition für ihr Unternehmen, ihre Produkte und Dienstleistungen durch gezielte Werbung optimieren und sich mit den Instrumenten der Werbeplanung vertraut machen wollen.

Lehrinhalte (Auszug):

Grundlagen der Werbung

- Werbung im Marketing-Mix eines Unternehmens
- Zielplanung als Erfolgsfaktor
- Einblick ins Wettbewerbsrecht
- Werbepsychologie und Kommunikationswirkung in der Praxis

Werbemittel, Medien und Kommunikationswege

- Auswahl von Werbeträgern und Werbemitteln
- Planungstipps von A wie Außenwerbung bis Z wie Zeitungsanzeige
- Elektronische Medien in der Werbung: E-Mail, Online-Werbung, Website, Suchmaschinen...

Werbekonzeption

- Werbeerfolge messbar machen
- Etatplanung: Jeder Werbe-Cent ist wertvoll
- Das Werbe-Konzept

Dozentin: Hannelore Herz

Dauer: 2 Tage

Termin:

- Kurs E8.1: 14.-15.08.2012
und auf Anfrage

Sie investieren:

495,- Euro zzgl. USt.

VPLT-/EVVC-/FAMAB-Mitglieder
erhalten 10% Rabatt.



E9 Direktmarketing

Mit Blick auf Entwicklungen im Wettbewerbsrecht

Praxis-Seminar

Jede/r Teilnehmer/in erhält die Seminarinhalte mit umfangreichen Praxis-Tipps und Checklisten als Handout und Arbeitsgrundlage für die berufliche Praxis.

Das Ziel:

Die Teilnehmer/innen werden vertraut mit den wichtigsten Erfolgsbausteinen von Direktmarketing-Aktionen: Zielgruppendefinition, Adressenauswahl-/beschaffung, texten, gestalten und produzieren von Directmailings. Praxisorientiert und anschaulich werden anhand von zahlreichen Beispielen die Möglichkeiten erfolgreicher Directmailing-Aktionen erarbeitet.

Zielgruppe:

Mitarbeiter/innen in Unternehmen und Institutionen, die mit gezielten Direktmarketing-Aktionen und erfolgreichen Werbriefen neue Kunden gewinnen und bestehende Kundenkontakte ausbauen wollen.

Lehrinhalte (Auszug):

- Das Wort – der Baustein für die Kommunikation mit der Zielgruppe
- Zielgruppendefinition als wichtiger Erfolgsfaktor
- Planvolle stufenweise Marketingwirkung
- Gestaltung – Faktoren, die die Wirksamkeit beeinflussen
- Response – geplante und messbare Erfolge
- Datenschutz – das Gesetz setzt Grenzen
- Rechtliche Aspekte – das Wettbewerbsrecht als wichtiger Faktor
- Praxistipps für die reibungslose Produktion und Verbreitung

Teilnehmer:

max. 12 Teilnehmer

Dozentin: Hannelore Herz

Dauer: 1 Tag

Termin:

- Kurs E9.1: 23.05.2012
und auf Anfrage

Sie investieren:

295,- Euro zzgl. USt.

VPLT-/EVVC-/FAMAB-Mitglieder
erhalten 10% Rabatt.



E10 Key-Account-Management

Das Ziel:

Das Pareto-Prinzip besagt, dass man mit 20 % der Kunden oft 80 % des Umsatzes erreicht. Die strategische Kundenbetreuung stellt die Interessen des Kunden in den Mittelpunkt, entwickelt so langfristige Geschäftsbeziehungen und vermittelt Ihnen, wie Sie sich auf Ihre entscheidenden Kunden konzentrieren, ohne die weniger interessanten Kunden zu vernachlässigen.

Zielgruppe:

Geschäftsführer, Key-Account-Manager, Vertriebsleiter

Lehrinhalte (Auszug):

- Aktuelle Trends im Kundenmanagement
- Die wichtigsten Tools des Key-Account-Managers
- Auswahlkriterien zur Festlegung von Key Accounts
- Analyse des Key Accounts (Umsatz, Deckungsbeitrag, Konditionen)
- Strategische Kundenentwicklung
- Führen von Jahresgesprächen

Dozent: Chuma Francis Kanis

Dauer: 2 Tage

Termin:

- Kurs E10.1: 15.-16.05.2012
und auf Anfrage

Sie investieren:

545,- Euro zzgl. USt.

VPLT-/EVVC-/FAMAB-Mitglieder erhalten 10% Rabatt.

E11 Zeitmanagement

Was steckt wirklich hinter der uns allen bekannten Zeitnot? Haben wir tatsächlich keine Zeit oder nutzen wir sie nicht intensiv genug?

Das Ziel:

In diesem Seminar lernen Sie die wichtigsten Selbstmanagement- und Arbeitstechniken kennen. Sie verbessern Ihre Leistungsfähigkeit, minimieren Zeitfallen und gewinnen Zeit, um Ihr Arbeitspensum effizient und stressfrei zu bewältigen.

Zielgruppe:

Führungskräfte, Meister, Mitarbeiter aus allen Bereichen

Voraussetzungen:

Es werden keine besonderen Vorkenntnisse erwartet!

Dozent: Chuma Francis Kanis

Dauer: 2 Tage

Termin:

- Kurs E11.1: 16.-17.04.2012
- Kurs E11.2: 16.-17.08.2012

Sie investieren:

590,- Euro zzgl. USt.

VPLT-/EVVC-/FAMAB-Mitglieder erhalten 10% Rabatt.



E12 Controlling für Nicht-Controller

Für den nachhaltigen Erfolg Ihres Unternehmens brauchen Sie:

- den ständigen Überblick über die Kostenstruktur und die Kostenkontrolle
- eine genaue Preiskalkulation
- eine Planung der Ertragslage
- eine Liquiditätsplanung
- eine Investitions- und Finanzplanung

Zielgruppe:

(Neu-) Unternehmer, Freiberufler,
Führungskräfte

Voraussetzungen:

Der Kurs ist für betriebswirtschaftliche Laien konzipiert.

Lehrinhalte:

Neben einer Einführung in die Finanzbuchhaltung werden Sie mit den Grundbegriffen und Aufgaben der Kosten- und Leistungsrechnung vertraut gemacht und erlangen so die Voraussetzungen, um den Jahresabschluss Ihres Betriebes betriebswirtschaftlich auswerten zu können.

Dozent: Rainer Baumert

Dauer: 2 Tage

Termin:

- Kurs E12.1: 18.-19.04.2012
- Kurs E12.2: 20.-21.08.2012

Sie investieren:

395,- Euro zzgl. USt.

VPLT-/EVVC-/FAMAB-Mitglieder
erhalten 10% Rabatt.

E13 Teamtraining

Das erfolgreiche und effektive Arbeiten im Team stellt oft große Anforderungen an den Teamleiter und die Teammitglieder. Hierbei gilt es, leistungsorientiert und partnerschaftlich Ziele zu erreichen.

Das Ziel:

Dieses Seminar hilft, gezielt die wesentlichen Grundlagen für Teamarbeit zu vermitteln. Thematisiert werden insbesondere die zwischen-menschlichen Komponenten, welche gerade innerhalb dieser Arbeitsform einen entscheidenden Faktor ausmachen.

Zielgruppe:

Projektleiter, Abteilungsleiter, Meister,
gesamte Teams einer Firma oder Organisation

Voraussetzungen:

Es werden keine besonderen Voraussetzungen erwartet!

Dozent: Chuma Francis Kanis

Dauer: 2 Tage

Termin:

- Kurs E13.1: 19.-20.01.2012
- Kurs E13.2: 17.-18.10.2012

Sie investieren:

545,- Euro zzgl. USt.

VPLT-/EVVC-/FAMAB-Mitglieder
erhalten 10% Rabatt.

