

**Seminar: Profilorientiertes
Kundenmanagement, 16.-17.11.2017**

Name/Vorname:

.....

Firma:

.....

Straße/Postfach:

.....

PLZ/Ort:

.....

Telefon:

.....

E-Mail:

.....

Datum/Unterschrift:

.....

Teilnahmebedingungen:

Nach Eingang der Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung, damit ist Ihre Anmeldung bindend. Anmeldungen werden in der Reihenfolge des Eingangs berücksichtigt. Stornierungen können bis zu 10 Tage vor Veranstaltungsbeginn vorgenommen werden. Danach verlieren Sie Ihren Anspruch auf Rückerstattung. Das Umbuchen auf Ersatzteilnehmer ist jederzeit möglich. Sie erhalten spätestens am Veranstaltungstag eine Rechnung zur Überweisung, zahlbar netto innerhalb von 10 Tagen. Bei Ausfall werden bereits bezahlte Seminargebühren zurückerstattet. Die Technologie Centrum Westbayern GmbH behält sich das Recht vor, Seminare auch nach erfolgter Teilnahmebestätigung wegen zu geringer Nachfrage, bei Ausfall der Referenten oder bei anderen wichtigen Gründen, die nicht von der Technologie Centrum Westbayern GmbH zu vertreten sind abzusagen oder zu verschieben. Ein Anspruch auf Schadensersatz gegenüber der Technologie Centrum Westbayern GmbH besteht nicht.

Kontakt

Technologie Centrum Westbayern GmbH
Emil-Eigner-Straße 1
86720 Nördlingen

Weiterbildungszentrum Donau-Ries

Tel.: (+49) 09081 8055-100
Fax.: (+49) 09081 8055-151

E-Mail.: anmeldung@tcw-donau-ries.de
Internet.: www.tcw-donau-ries.de

Titelbild © Rido - Fotolia.com



Hochschule
Augsburg University of
Applied Sciences



**Profilorientiertes
Kundenmanagement**

Profilorientiertes Kundenmanagement hat als unternehmerische Hauptfunktion für den Geschäftserfolg des gesamten Unternehmens eine zentrale Bedeutung. Es sorgt für Geschäftsabschlüsse und kundenbezogene Geschäftsentwicklungen. Es verantwortet, dass Kunden kaufen.

Zentrale Aufgaben sind die Erarbeitung und Realisierung von Verkaufskonzeption zur Ausschöpfung der definierten Key Accounts. Stammkunden sind zu pflegen und Neukunden zu gewinnen.

Mit Engagement bringt profilorientiertes Kundenmanagement vorhandene und neue Produkte in den Markt.

Inhalte:

Einführung in die Denkweisen, das Instrumentarium und die Teilfunktionen des profilorientierten Kundenmanagements.

Besonders berücksichtigt werden das Kundenlebenszyklus-Management sowie das erfolgreiche Schnittstellenmanagement. (Verbindung zu anderen am Vertriebsprozess beteiligten Abteilungen im Unternehmen).

Weitere Themenmodule:

(2) Grundlagen Marketing und Konsumentenverhalten: 11.-12.12.2017

(3) Grundlagen Marktforschung: 18.01.2018

(4) Absatz- und Unternehmenskommunikation: 19.-20.02.2018

(5) Online Marketing: 14.-15.03.2018

(6) International Business Behaviour: 18.04.2018

(7) Gesprächs- und Verhandlungstraining: 19.04.2018

(8) Verkaufstraining: 08.-09.05.2018

(9) Vertragsgestaltung: 04.06.2018

(10) Profilorientiertes Produkt- und Schnittstellenmanagement: 05.-06.07.2018

Alle Module sind einzeln buchbar!

In den Seminaren gibt es eine motivierende Mischung aus Theorie und Praxis.

■ **Seminargebühr:** **(inkl. Verpflegung & Handout)**

598,00 Euro + MwSt.

■ **Termin:**

Donnerstag, 16.11.2017 und
Freitag, 17.11.2017
9.00 bis 17.00 Uhr

■ **Veranstaltungsort:**

Technologie Centrum
Westbayern (TCW),
Weiterbildungszentrum Donau-Ries
Emil-Eigner-Straße 1,
86720 Nördlingen



Dozent:

Prof. Dr. Klaus Kellner,
Hochschule Augsburg,
Fakultät für Wirtschaft