

SEMINAR: Die Messe als Vertriebsweg

SEMINAR: Die Messe als Vertriebsweg

FAX-Anmeldung: 0911/9769092 od. 030/24000310

Teilnahmebedingungen

hiermit melde ich mich verbindlich für das Seminar:
Die Messe als Vertriebsweg – Erfolgskonzept für Existenzgründer und junge Unternehmen!
 von 09:00 – 17:00 Uhr in (bitte ankreuzen) an.

- 14.09.2010 in Wiesbaden, Hessen Agentur
- 23.09.2010 in Potsdam, ZAB GmbH
- 30.09.2010 in Ingolstadt, EGZ Ingolstadt

1. Vertragsabschluss
 Mit Zugang der schriftlichen Anmeldung und deren Bestätigung kommt der Vertrag zustande.

2. Fälligkeit
 Die Seminargebühr ist nach Erhalt der Rechnung sofort fällig. Bei der Überweisung sind die Rechnungsnummer und die Bezeichnung der Veranstaltung neben dem Veranstaltungsort anzugeben.

3. Rücktritt
 Ein Rücktritt vom Vertrag ist bis 7 Tage vor Beginn der Veranstaltung schriftlich möglich. Bei späterer schriftlicher Abmeldung ist der Veranstalter berechtigt, 20,- Euro netto als Kostenpauschale zu verlangen bzw. einzubehalten. Bei Absagen am Vortag oder am Veranstaltungstag oder Nichterscheinen ohne schriftliche Benennung eines Ersatzteilnehmers wird die gesamte Seminargebühr berechnet.

4. Absage des Seminares
 Falls das Seminar vom Veranstalter wegen höherer Gewalt, Ausfall des Dozenten oder bei zu geringer Teilnehmerzahl abgesagt werden muss, werden bereits bezahlte Entgelte erstattet. Weitere Ansprüche wie z.B. Reise- und Übernachtungskosten sowie Arbeitsausfall sind jedoch ausgeschlossen. Ein Wechsel der Dozenten oder des Unterrichtsortes berechtigt weder zum Rücktritt noch zur Minderung der Teilnahmegebühr.

5. Haftung
 Der Veranstalter haftet nicht für Schäden des Teilnehmers, sofern kein Vorsatz oder grobe Fahrlässigkeit vorliegt. Unberührt bleibt dabei die Haftung für Verletzungen von Leben, Körper und Gesundheit.

6. Urheberrecht
 Die verwendeten Arbeitsunterlagen sind urheberrechtlich geschützt. Erstellen von Kopien und /oder Weitergabe an Dritte bedarf der vorherigen Einwilligung des Urheberrechtsinhabers.

7. Gerichtsstand
 Sofern der Teilnehmer Kaufmann i.S. des Gesetzes ist, ist der Gerichtsstand Fürth.

8. Datenschutz
 Die Daten des Teilnehmers werden nur im Rahmen der Veranstaltungsabwicklung gespeichert und verwendet, es sei denn der Teilnehmer erklärt sich mit seiner Unterschrift damit einverstanden, dass seine Daten für künftige Veranstaltungen verwendet werden dürfen.

MESSE-Seminare:
Die Messe als Vertriebsweg –
Ein Erfolgskonzept für
Existenzgründer und junge
Unternehmen!

14.09.2010
 in
 Wiesbaden



HessenAgentur

HA Hessen Agentur GmbH

23.09.2010
 in Potsdam

Wir fördern Wirtschaft.



30.09.2010
 in Ingolstadt



Vorname / Name

Position

Firmenname

Straße / Hausnummer

PLZ / Ort

Telefon / Fax / Mobil

E-Mail

Planung der Teilnahme an welcher Messe

Datum

Unterschrift

Veranstalter:

Kooperationspartner:

Concept and Sales
 Thomas Starke
 Wilhelm-Leibl-Straße 21
 90768 Fürth
 Telefon: 0911 733114
info@conceptandsales.de

AUMA
 Bettina Rosenbach
 Littenstraße 9
 10179 Berlin
 Telefon: 030 24000-171
b.rosenbach@auma.de

Seminare
 in Kooperation mit



SEMINAR: Die Messe als Vertriebsweg

Teilnehmerkreis:

Existenzgründer/-innen und junge Unternehmer/-innen von KMUs mit keiner oder nur geringer Messe-Erfahrung. Das Seminar ist auch für Teilnehmer geförderter Gemeinschaftsstände interessant. Hauptthema ist die gewinnbringende Integration des Messeauftritts in das Gesamtmarketingkonzept des Unternehmens.

Seminarbeschreibung:

Im Vertrieb liegt der eigentliche Unternehmenserfolg. Eine der vielversprechendsten Marketingmaßnahmen ist die Teilnahme an einer Messe mit klaren Zielen und einem stimmigen Unternehmensauftritt.

Eine erfolgreiche Messebeteiligung erfordert professionelle Vorbereitung, da sie einen wesentlichen Kostenfaktor im Marketing-Budget eines Unternehmens darstellt. Es ist daher unabdingbar, den Messeprozess effizient und strukturiert in das Gesamtmarketingkonzept zu integrieren.

Das Seminar bietet eine professionelle Schulung an, die die jungen Unternehmen darin unterstützt, ihre Marketing- und Vertriebsmaßnahmen durch eine Messebeteiligung optimal zu ergänzen. Von den verschiedenen Aspekten der Messeauswahl über die Definition und Festlegung von Beteiligungszielen, Standgestaltung und Förderungsmöglichkeiten bis hin zum erfolgreichen Messegespräch und der Erfolgskontrolle erarbeitet der Teilnehmerkreis einen schlagkräftigen Leitfaden für die praktische Umsetzung.

Mit den erlernten Inhalten können Gründer und junge Unternehmen ihre Stellung im Markt, ihre Konkurrenzfähigkeit und ihr vertriebliches Potenzial durch einen optimalen Messeauftritt deutlich steigern.

SEMINAR: Die Messe als Vertriebsweg

Referent:



Thomas Starke,
Concept and Sales, Fürth

Der Referent verfügt über umfangreiche Messe-Erfahrung als Produkt Manager sowie Marketing- und Vertriebsleiter in renommierten Betrieben vom ehemaligen Start-Up Unternehmen bis zum Weltkonzern.

Seit 2008 ist Thomas Starke mit Gründung von „Concept and Sales“ als Vertriebsberater mit den Schwerpunkten Vertrieb, Marketing und Messen als Gründer-Coach und Dozent bzw. Vortragsredner tätig. Der Trainer ist in der KfW-Beraterbörse gelistet und besticht mit einem lebendigen Vortragsstil.

Ihre Investition:

Es ist beabsichtigt, für diese Veranstaltung einen Zuschuss beim Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) zu beantragen, damit die Teilnahmegebühr so gering wie möglich gehalten werden kann:

120,- Euro zzgl. MwSt.

(inklusive Seminarunterlagen)

Veranstaltungsorte:

<u>Di. 14.09.2010</u>	<u>Do. 23.09.2010</u>	<u>Do. 30.09.2010</u>
Hessen Agentur	ZAB GmbH	EGZ Ingolstadt
Abrah.-Lincoln-Str. 38-42	Steinstr. 104-106	Marie-Curie-Str. 6
65189 Wiesbaden	14480 Potsdam	85055 Ingolstadt

SEMINAR: Die Messe als Vertriebsweg

Seminarinhalte:

- Messe(Förder)programme:
 - jeweils für Hessen, Brandenburg und Bayern
- Messe: Definition und Typen
 - Funktionen
 - Die Rolle der Messe im Marketing-Mix
- Konzeptionsphase
 - Operative Messeziele basierend auf den Unternehmenszielen festlegen
 - Messeauswahl / AUMA-Datenbank
 - Budgetplanung und AUMA MesseNutzenCheck
 - Förderungsmöglichkeiten für Messebeteiligungen
- Planungsphase
 - Terminplanung
 - Standkonzeption
 - Messestand mit „Magnetwirkung“
- Vorbereitungsphase
 - Besucherwerbung und Einladungen
 - Aktive Pressearbeit
 - Checkliste und Kontaktbögen
 - Exponate und Verkaufsmaterial
 - Logistik und Aufbau
- Messedurchführung
 - Das Messteam
 - Das qualifizierte Messegespräch
 - Typologie der Besucher
- Messenachbearbeitung
 - Angebotserstellung und Nachverfolgung
 - Nach der Messe ist vor der Messe!