



**Seminarprogramm Direct Marketing:  
Energieschub für Ihre Weiterbildung**

**Direct-Marketing-Seminare 1. Halbjahr 2012**  
Auf die Wirkung kommt es an

**DIE POST** 

# Editorial



**Daniela Riecker**  
Produktmanagerin  
Seminare

Liebe Kundin, lieber Kunde

Werbung kann informativ, emotional, provokativ oder witzig sein. Doch ob das Geld, das Sie in Marketing und Werbung investieren, den erwünschten Return on Investment bringt, hängt nur von einem einzigen Kriterium ab: von der **Wirkung**, die Sie erzeugen. Im Bereich der klassischen Werbung ist es bekanntlich nicht ganz einfach, die Wirkung zuverlässig zu messen. Anders beim Direct Marketing: In dieser Sparte spricht der **Response** eine deutliche Sprache. Die Reaktion Ihrer Zielgruppen zeigt Ihnen unmissverständlich auf, ob Sie mit Ihren Angeboten und Botschaften auf dem richtigen Weg sind.



**Kathrin Rieder**  
Produktmanagerin  
Seminare

Wirkung im Direct Marketing ist eine Frage des **Gewusst-wie**. Ein einfacher, aber überzeugend formulierter Werbebrief kann den Umsätzen massiv **Schub** verleihen. Unkonventionell konzipierte Mailings setzen sich vom Mainstream des Mittelmasses ab und bringen **Bewegung** ins Geschäft. Souverän inszenierte Events werden zu unvergesslichen **Erlebnissen**, die in den Herzen der Gäste noch lange nachhallen. Professionell aufgesetzte Social-Media-Strategien verleihen dem **Dialog** mit den Zielgruppen eine völlig neue Dimension.

Telefon 058 338 77 56  
dmseminare@post.ch

Das Repertoire des Direct Marketings kennt praktisch keine Grenzen. Wer es beherrscht, wird auf Wirkung nicht lange warten müssen. Hand aufs Herz: Sind Sie sattelfest im professionellen **Umgang mit der Sprache**? Kennen Sie die Gesetzmässigkeiten, die für die **Textgestaltung in elektronischen Medien** gelten? Können Sie mit dem Begriff **Search Engine Marketing** etwas anfangen? Trauen Sie es sich zu, den Telefonhörer in die Hand zu nehmen und ein **Verkaufsgespräch** zu führen?

Wählen Sie auf den folgenden Seiten die **Seminare** aus, die für Ihr Fortkommen wichtig sind und bilden Sie sich gezielt weiter. Die Wirkung für Sie persönlich: mehr Kompetenz, mehr Know-how, mehr Erfolg mit Direct Marketing. Wir freuen uns auf Ihre **Anmeldung**.

Daniela Riecker  
Produktmanagerin Seminare

Kathrin Rieder  
Produktmanagerin Seminare

# Übersicht Seminarprogramm

## 1. Halbjahr 2012

Seminarnummer, Titel	Daten	Seite	
<b>Texten / Kreation</b>			
<b>001</b>	Creative Writing: der Königsweg zu guten, kreativen Texten (Basisseminar)	28.2./29.2.2012 6.3./7.3.2012 28.6./29.6.2012	6
<b>002</b>	Creative Writing: der Königsweg zu guten, kreativen Texten (Aufbauseminar)	15.2.2012 3.4.2012 4.6.2012	7
<b>004</b>	Mailingtexte, die wirken und funktionieren!	21.3.2012	8
<b>005</b>	Die Brief- und E-Mail-Sprache	22.3.2012	9
<b>005</b>	Le langage moderne de la correspondance <b>NOUVEAU!</b>	22.5.2012	9
<b>006</b>	Gute Geschäftsbriefe für schwierige Situationen	10.5.2012	10
<b>007</b>	3D-Mailings: Werbung die auffällt!	24.5.2012	11
<b>008</b>	Die wichtigsten Erfolgsfaktoren im Direct Marketing	9.5.2012	12
<b>010</b>	Stark texten – mehr verkaufen <b>NEU!</b>	12.6.2012	13
<b>011</b>	Mit DirectFactory Mailings online gestalten	1.3.2012 6.6.2012	14
<b>Telefonieren</b>			
<b>101</b>	Telefonseminar Inbound	27.3.2012	15
<b>102</b>	Telefonseminar Outbound	13.3.2012	16
<b>Online / Neue Medien / E-Mail</b>			
<b>201</b>	E-Mail-, Newsletter- und Permission-Marketing	28.3.2012	17
<b>202</b>	Social Media Marketing mit Facebook, Blogs und Co.	7.3.2012 29.3.2012 23.5.2012 7.6.2012	18
<b>203</b>	Suchmaschinenmarketing: Kunden gewinnen mit AdWords und Suchmaschinenoptimierung	22.5.2012	19
<b>204</b>	Texten fürs Web: guter Content – spannend aufbereitet	8.3.2012	20

Seminarnummer, Titel	Daten	Seite
<b>Rhetorik / Auftreten</b>		
<b>301</b> Imagefaktoren sind Siegerfaktoren	6.6.2012	21
<b>Verkauf / Beschwerden / Event</b>		
<b>404</b> Umgang mit Reklamationen und Beschwerden	15.3.2012 31.5.2012	22
<b>405</b> Wecke den natürlichen Verkäufer in dir – Einfacher kommunizieren, verhandeln und verkaufen	8.5.2012	23
<b>406</b> Event Marketing inkl. Sponsoring <b>NEU!</b>	30.5./31.5.2012	24
<b>Diverses</b>		
Information rund um die Organisation		25
Onlinekurse DirectPoint		26
Nützliche Direct-Marketing-Publikationen der Schweizerischen Post		UG 3

# Creative Writing: der Königsweg zu guten, kreativen Texten

## Basisseminar

**Beflügelt das Denken und führt zu einem gelassenen Umgang mit der Sprache und dem Schreiben.**

### Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an alle, die einen inspirierenden Weg kennenlernen wollen, auf dem Texte aller Art kraftvoll, eigenständig und griffig werden. Einen Weg, der auch die eigene Schreibkompetenz fördert.

### Ziele

- Sie kennen
- den natürlichen Schreibprozess, haben Ihre Kreativitätskiller entlarvt, können spielerisch mit Schreibblockaden umgehen
  - Schreibtechniken aus dem Creative Writing, um rasch und leicht neue Ideen und Texte zu entwickeln
  - Methoden, das Schreiben als Denkwerkzeug zu nutzen
  - die wichtigsten Kriterien, um Texte zu bearbeiten

### Nutzen

Mailings, Konzepte, Homepages, Broschüren: Wesentlich ist der Inhalt. – Das Seminar regt auf besondere Weise Wahrnehmung und Kreativität an, zeigt, wie sich über Kluge Umwege eigenständige Inhalte entwickeln lassen und lässt erkennen, dass die Geste des Schreibens ein hervorragendes Denkwerkzeug ist. Dank einer neuen Sichtweise entstehen klare, bildhafte Texte. Texte, die Resonanz erzeugen.

### Inhalt

- Methoden aus dem Creative Writing unterstützen den natürlichen Schreibprozess
- Ideenfindungstechniken fördern Wahrnehmung, Vorstellungskraft und Assoziationsfähigkeit. Spontan entstehen überraschende Texte
- Der Umweg: arbeiten u.a. mit literarischen Textformen. In entspanntem Rahmen werden so Sprachgefühl und persönlicher Schreibton gestärkt. Dies wirkt sich letztlich auch aufs Schreiben von Berufstexten aus
- Guter Stil entsteht, wenn wir mit allen Sinnen schreiben

## Seminar 001 Creative Writing: der Königsweg zu guten, kreativen Texten

### Voraussetzung

Offenheit, Neugier und Freude an Ungewöhnlichem

### Daten und Zeit

Di 28.2./Mi 29.2.2012<sup>1</sup>; Do 28.6./Fr 29.6.2012<sup>1</sup>;

Di 6.3./Mi 7.3.2012<sup>2</sup>

jeweils 13.30–17.00 Uhr und 9.00–17.00 Uhr (1½ Tage)

### Orte

<sup>1</sup> Regensdorf, Mövenpick Hotel, Im Zentrum

<sup>2</sup> Bern/Wabern, Gurten-Park im Grünen

### Preis

CHF 1010.–



**Gabriele Clara Leist**  
Kreativitätstrainerin,  
Schreibcoach,  
Poesiepädagogin FPI

# Creative Writing: der Königsweg zu guten, kreativen Texten

## Aufbauseminar

**Weitet das Denken. Unterstützt die Ausdrucksfähigkeit.  
Fördert die Schreib- und Sprachkompetenz.**

### Zielgruppe

Das Aufbauseminar richtet sich an alle, die einige Zeit nach dem Basisseminar das Repertoire erweitern und einen erneuten kreativen Kick wollen.

### Ziele

- Verfeinerte Wahrnehmung: schreibend mehr entdecken und sehen
- Verbessertes Sprachgefühl: die Texte werden griffig
- Techniken vertieft und neue Möglichkeiten kennengelernt

### Nutzen

Nach einer Zeit des Umsetzens der Inhalte aus dem Basisseminar holen Sie sich nun einen weiteren Anstoss. Sie vertiefen – im Sinne von Nachhaltigkeit – Ihre neue Sicht der Sprache und dem Schreiben gegenüber und stärken wiederum auf spielerische Weise Wahrnehmung und Aufmerksamkeit. Nach dem Seminar ist Ihr Blick geschärft, Ihr schöpferisches Potenzial erneut angeregt. – Sie profitieren von der Gruppengrösse (3 – 6 P); diese erlaubt auf Wünsche einzugehen und eher coachingmässig zu arbeiten.

### Inhalt

- «Aufmacher züchten»: eine spannende Fragetechnik, um schreibend auf griffige Einstiege, Headlines oder das Wesentliche in Textentwürfen zu stossen
- «Regenschirm»-Technik: Wie ein Wort – geschüttelt und gerüttelt – neue inhaltliche Ansätze liefert
- «Power Of Six». Oder warum Voreingenommensein die Wahrnehmung trübt und oberflächliche Texte verursacht
- Was wir oft weder beachten noch betrachten: Anregende Methode(n), um Bekanntes neu zu sehen
- Möglichkeit, an eigenen Themen/Texten aus dem Berufsfeld zu arbeiten (Potenzial der Gruppe nutzen)

## Seminar 002 Creative Writing: der Königsweg zu guten, kreativen Texten

### Voraussetzung

Besuch des Basisseminars «Creative Writing» – und Lust auf mehr «Sprachmeer»

### Daten und Zeit

Mi 15.2.2012<sup>1</sup>; Mo 4.6.2012<sup>1</sup>, 9.00–17.00 Uhr (1 Tag)  
Di 3.4.2012<sup>2</sup>, 9.00–17.00 Uhr (1 Tag)

### Orte

<sup>1</sup> Regensdorf, Mövenpick Hotel, Im Zentrum  
<sup>2</sup> Bern/Wabern, Gurten-Park im Grünen

### Preis

CHF 680.–



**Gabriele Clara Leist**  
Kreativitätstrainerin,  
Schreibcoach,  
Poesiepädagogin FPI

# Mailingtexte, die wirken und funktionieren!

## Briefe – Beilagen – Couverts – Antwortelemente

---

### Zielgruppe

Dieses Basisseminar richtet sich an alle, die mit ihren Mailings mehr Erfolg erzielen wollen. Mehr Aufmerksamkeit, mehr Response, mehr Kundenbesuche, mehr Bestellungen. Von der Headline im Brief bis zu Bild-Text-Kombinationen auf dem Folder.

---

### Ziele

- Sie erlernen Schreib- und Formulierungstechniken, die Mailings zu solchen machen, die Wirkung erzielen
- Sie lernen die ganz spezifischen Erfolgsgeheimnisse des Schreibens von ganzheitlichen Werbebriefen kennen und wenden sie an
- Sie lernen, wie die wichtigsten Textbausteine entstehen, von der Headline bis zum Briefabschluss
- Sie werden in spezifische Schreibtechniken eingeführt, z. B. Navigationsformulierungen, Text-Bild-Kombinationen

---

### Nutzen

Sie werden befähigt, professionelle Mailingtexte in Ihrer Praxis effizient, wirkungsorientiert und mit hohem Eigenleistungsgrad umzusetzen. Und damit Geld zu sparen.

---

### Inhalt

- Das spezifische Texten von Direct Mailings: Technik gepaart mit Kreativität
- Die wichtigsten Faktoren ganzheitlicher Mailinggestaltung:
  - Hirngerecht und emotional bewegend
  - Kernideen, Botschaften, roter Faden, gewichtete Navigation
- So entstehen griffige Headlines, animierende Einstiegs-, motivierende Fließ- und handlungsauslösende Abschlusstexte
- Erfolgsregeln zu den einzelnen Mailingbestandteilen:
  - Couverts, die geöffnet werden
  - Beilagen, die Kundennutzen schnell sichtbar machen
  - Responseelemente, die zum Antworten animieren
  - Briefe, die persönlich ansprechen
- Tipps und Tricks, Text- und Formulierungsbeispiele

## Seminar 004 Mailingtexte, die wirken und funktionieren!

### Datum und Zeit

Mi 21.3.2012, 9.00–17.00 Uhr (1 Tag)

### Ort

Regensdorf, Mövenpick Hotel, Im Zentrum

### Preis

CHF 680.–

«Praxisnah und leicht verständlich hat Jürg Weibel uns in die Welt der Direct Mailings eingeführt. Der Kurs gab uns viele nützliche Inputs und neuen Schwung für unsere Mailings. Herzlichen Dank.» Thomas Egger, Hongler Kerzen Altstätten



### Jürg Weibel

Betriebswirtschafter HWV, Inhaber Markthink, Unternehmensberatung, St. Gallen, Koautor DirectGuide und DirectExpert

# Die Brief- und E-Mail-Sprache

## Le langage moderne de la correspondance

**NOUVEAU!** en français

### Schreiben ohne Floskeln

<b>Zielgruppe</b>	Dieses Seminar richtet sich an alle, die sich einen flüssigen Korrespondenzstil zulegen und ohne Floskeln schreiben wollen.
<b>Ziele</b>	In diesem Seminar lernen Sie, altmodische Wendungen zu erkennen und mit frischen Alternativen zu ersetzen. Es gilt Briefen und E-Mails einen neuen Charakter zu geben. Sie erfahren, wie Sie und Ihr Unternehmen dank einer passenden Sprache sicht- und erkennbar werden – ein Grundanliegen der modernen Korrespondenz!
<b>Nutzen</b>	Sie erfahren die Chance einer neuen Sprache für Ihre Briefe, E-Mails und Texte. Gute Briefe wirken wie ein Gespräch und weisen eine ideale Balance zwischen Information und Dialog auf. In diesem Seminar entwickeln Sie einen Stil, keine Trends.
<b>Inhalt</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>– Dogmen und Regeln bewusst machen: Unterschiede zwischen alter und bewusster Brief- und E-Mail-Sprache</li><li>– Neue Sprachlandschaften entdecken: Floskellabor und Wortschatzerweiterung</li><li>– Was gute Briefe und E-Mails brauchen (Ramer-Modell): achtsam im Kontakt – klar in der Sprache – nützlich im Inhalt – freundlich im Tonfall/Klima</li><li>– Textaufbau: für die Lesenden schreiben und strukturieren – Wissen üben und vertiefen</li><li>– Stilübungen und Arbeit an eigenen Briefen</li></ul>

#### Seminar 005 Die Brief- und E Mail Sprache

##### Datum und Zeit

Do 22.3.2012, 9.00–17.00 Uhr (1 Tag)

##### Ort

Regensdorf, Mövenpick Hotel, Im Zentrum

##### Preis

CHF 680.–



**Angelika Ramer** –  
Identität ist Sprache  
Angelika Ramer &  
Partner AG

#### Séminaire 005 Le langage moderne de la correspondance

##### Publique cible

Ce séminaire s'adresse à toute personne souhaitant écrire de manière actuelle et sans phraséologie. Les impulsions stimulent la pensée, aiguisent, provoquent et conduisent à de nouveaux objectifs et idées. Lors de ce séminaire vous apprendrez à remplacer les tournures de phrases obsolètes (phraséologie classique) par des mot «frais», décontractés. Vous découvrirez les enjeux d'une correspondance sans phraséologie.

##### Date et heure

Ma 22.5.2012, 9h00-17h00 (1 jour)

##### Lieu

Berne, Novotel Bern Expo, Guisanplatz 2

##### Prix

CHF 680.–

##### Animatrice

Fabienne Schnyder: experte en communication et partenaire de Angelika Ramer & Partner

# Gute Geschäftsbriefe für schwierige Situationen

## Absagen, Reklamationsantworten, Mahnungen – Kundenorientierung bei heiklen Korrespondenzthemen

### Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie Führungskräfte, die Briefe mit schwierig zu vermittelnden Themen zu formulieren haben. Der Fokus liegt bei der Leser- und Lösungsorientierung.

### Ziele

- Sie erkennen die psychologischen «Fallen» emotional schwieriger Briefsorten
- Sie formulieren unangenehme Botschaften mit Fingerspitzengefühl und trainieren, auch schwierige Inhalte gut zu «verpacken»
- Sie erarbeiten Formulierungen und Textbausteine für Ihre Briefe und Dokumente

### Nutzen

Hoher Praxiswert durch viele Beispiele, direkt einsetzbare Formulierungen und umfangreiche Checklisten. Sie erhalten direktes Feedback zu Ihrer jetzigen Korrespondenz. Konstruktive Kritik hilft Ihnen, Ihre Stärken auszubauen und Verbesserungen umzusetzen.

### Inhalt

- Schlechte Nachricht und Kundenorientierung – ein Widerspruch in sich?
- Der Geschäftsbrief als Sympathieträger: der richtige Ton statt Standardfloskeln
- Grundlagen der Kundenorientierung
- Kernbotschaften herausarbeiten: Was ist der Kern des Briefes?
- Reklamationsantworten: wie Sie Ihre Kunden versöhnen
- Mahnungen: wirkungsvoll, ohne zu verärgern
- Per Brief freundlich Nein sagen
- Bewerbern absagen, ohne sie zu verbittern
- Intensive Überarbeitung Ihrer eigenen Beispiele

## Seminar 006 Gute Geschäftsbriefe für schwierige Situationen

### Datum und Zeit

Do 10.5.2012, 9.00–17.00 Uhr (1 Tag)

### Ort

Zürich, Hotel Engimatt, Engimattstrasse 14

### Preis

CHF 680.–

«Das Seminar war ausgezeichnet und informativ. Sven Herrmann verstand es sehr gut, den Teilnehmenden die Korrespondenz von heute eindrücklich zu vermitteln. Floskeln und veraltete Redewendungen wurden klar aufgezeigt und Vorschläge für einen modernen und direkteren Schreibstil vermittelt. Ich habe für die Bearbeitung komplexer und anspruchsvoller Korrespondenz sehr von diesem Seminar profitiert.» Therese Vogel, TUI Suisse Ltd



**Sven Herrmann**  
Geschäftsführer  
NOVELIS GmbH

# 3D-Mailings: Werbung die auffällt!

**Heben Sie sich dank ausgefallenen und ungewöhnlichen 3D-Mailings von der täglichen Werbeflut ab und zeigen Sie Ihre Stärken von einer anderen Seite als die Konkurrenz.**

---

## Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an alle, die bereit sind mit Ihren Mailings neue Wege zu beschreiten und mit frischen, witzigen und überraschenden 3D-Mailings bei Ihren Kunden noch mehr zu punkten.

---

## Ziele

Mit Werbung aufzufallen ist nicht immer nur eine Frage des Budgets, sondern die einer frechen und neuen Idee. Sie lernen:

- was es braucht damit ein Mailing wirklich auffällt
- wie man auch mit einem kleinen Budget zu Erfolgen kommt
- was heute technisch möglich ist, von der Produktion bis zum Versand
- wie 3D-Mailings geschickt mit anderen Werbeaktionen kombiniert werden können
- wie wichtig es ist, die Wünsche der Kunden zu kennen

---

## Nutzen

Das Seminar fördert Ihre Kreativität und weckt den Mut, neue Methoden in der Produktion von Mailings anzuwenden. Sie kennen die technischen Möglichkeiten von der Produktion bis hin zum Versand von 3D-Mailings. Diverse Checklisten und das am Seminar erarbeitete Know-how helfen Ihnen bei der erfolgreichen Lancierung Ihres nächsten oder ersten 3D-Mailings.

---

## Inhalt

- Sie erhalten einen Einblick in die Welt der 3D-Mailings
- Von der Idee bis zum fertigen Produkt
- Technische Möglichkeiten von der Produktion bis hin zum Versand
- Das 3D-Mailing als Puzzleteil einer crossmedialen Kampagne

Nach einem kurzen Theorieteil gibt es an diesem Seminar ganz viel Praxiserfahrung. Zusammen kreieren und entwickeln wir Ihr nächstes 3D-Mailing. Sie werden erstaunt sein, wie viel Kreativität in kurzer Zeit entstehen kann.

---

## Seminar 007 3D Mailings: Werbung die auffällt!

### Datum und Zeit

Do 24.5.2012, 9.00–17.00 Uhr (1 Tag)

### Ort

Zürich, Hotel Engimatt, Engimattstrasse 14

### Preis

CHF 680.–



**Bernhard Affolter**  
Inhaber  
Eisbrecher GmbH  
Eidg. dipl. Techniker  
TSM/HF

# Die wichtigsten Erfolgsfaktoren im Direct Marketing

## Verstehen und erkennen, was ein Mailing erfolgreich macht

### Zielgruppe

Fachkräfte in Marketing und Kommunikation, die die relevanten Erfolgsfaktoren im Direct Marketing kennen wollen. Erste Erfahrungen mit Direct-Marketing-Kampagnen sind von Vorteil.

### Ziele

- Welche Faktoren sind wirklich wichtig für den Erfolg?
- Response: Was kann mit Mailings wirklich erreicht werden?
  - Möglichkeiten: Was kann ein Mailing besser als ein Inserat, ein Telefonanruf oder eine Broschüre?
  - Kaufentscheidungen: Call-to-Action oder sanfte Führung innerhalb der einzelnen Stufen im Kaufentscheidungsprozess?
  - Angebotsdramatisierung: Nutzen contra Features?
  - Wichtigkeit der Mailingbestandteile: Brief, Broschüre oder Response-Element?
  - Kreation: Textmenge, Tabellen oder Bilder?
  - Incentives: Sind Geschenke, Early Birds oder Verlosungen wirklich sinnvoll?
  - Unausgesprochene Leserfragen: Kennen Sie die wichtigsten Fragen potenzieller Kunden? Warum müssen solche Fragen bereits im Mailing beantwortet werden?
  - Follow-up: Schulung der nachgelagerten Responseverarbeitungsstellen: Callcenter, Aussendienst oder Filialen

### Nutzen

Mailings sollen verkaufen, d. h., ein Verhalten zugunsten einer Zielsetzung auslösen – sei es Interessenten gewinnen, Käufe generieren, Cross- und Up-Selling erreichen. Nach diesem Seminar können die Teilnehmerinnen und Teilnehmer die richtigen Entscheidungen treffen, damit ein Mailing auch wirklich erfolgreich wird. Sie sind in der Lage, ein Mailing als Gesamtes zu betrachten und Sicherheit in Ihrer Urteilsfähigkeit zu erlangen.

### Inhalt

Möglichkeiten kennenlernen, die für einen sinnvollen Einsatz von Mailings im Kaufentscheidungsprozess sprechen. Im Seminar durchdringen wir geistig alle wichtigen Erfolgsfaktoren eines Mailings und können danach eine Agentur exakt briefen.

## Seminar 008 Die wichtigsten Erfolgsfaktoren im Direct Marketing

### Datum und Zeit

Mi 9.5.2012, 9.00–17.00 Uhr (1 Tag)

### Ort

Zürich, Hotel Engimatt, Engimattstrasse 14

### Preis

CHF 680.–

«Es war ein tolles und spannendes Seminar. Ralf Doller zeigte uns anhand vieler praktischer Beispiele, was für tolle Ideen es gibt, ein Direct Mailing erfolgreich zu gestalten. Herzlichen Dank – ich kann das Seminar sehr empfehlen.»  
Tosca Winkler, Merker AG, Waschtechnik, Regensdorf



**Ralf Doller**  
Geschäftsführer  
Interagis GmbH

# Stark texten – mehr verkaufen

NEU!

## So entstehen spannende und verkaufsstarke Texte

### Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an alle, die ihre Mailings, Verkaufstexte, Angebote, PR-Texte usw. spannend und verkaufsstark verfassen wollen. Sie sind Geschäftsführerinnen bzw. Geschäftsführer, Abteilungsleiter, Personen aus Marketing, Vertrieb, Kommunikation, Projektmanagement und Onlinemarketing.

### Ziele

- Sie lernen
- spannend und verkaufsstark zu texten, um Ihr Angebot auf den Punkt zu bringen
  - leserbezogene Vorteile auszuarbeiten und zu präsentieren
  - Werkzeuge einzusetzen, die Ihre Texte aktiv, persönlich und bildhaft machen
  - Ihren Textentwurf zum druckreifen Reintext zu redigieren
  - schlagkräftige Headlines zu entwickeln
  - Texte sicher zu beurteilen

### Nutzen

Für den Erfolg Ihrer Texte ist es entscheidend, das Wesentliche kreativ, kurz und bündig auf den Punkt zu bringen. So entstehen spannende und verkaufsstarke Texte. Sie lernen, wie Sie Ihre Leserschaft fesseln, Produkte und Dienstleistungen in starke Worte fassen, die gekonnt zur Reaktion führen.

### Inhalt

- Mit professionellen Techniken finden Sie die richtigen Worte
- Mit einem Redigiersystem kommen Sie vom Rohtext in klaren Schritten zum druckfertigen Reintext
- Sie erfahren, wie Sie Schreibblockaden einfach überwinden
- Mit zahlreichen Übungen lernen Sie, wie Sie treffend formulieren und Ihre Leserschaft begeistern
- Sie lernen die Wirkung anschaulicher Texte kennen und wie Sie mit Fremd- und Modewörtern umgehen
- Sie entwerfen Texte, die begeistern und erfahren, wie Sie bei Ihren Kundinnen und Kunden die gewünschte Reaktion auslösen
- Tonalität: Treffen Sie den richtigen Ton? Sprachstil: So nutzen Sie Wortwelten

## Seminar 010 Stark texten – mehr verkaufen

### Datum und Zeit

Di 12.6.2012, 9.00–17.00 Uhr (1 Tag)

### Ort

Regensdorf, Mövenpick Hotel, Im Zentrum

### Preis

CHF 880.–



**Stefan Gottschling**  
Direktmarketer, Texter  
aus Leidenschaft  
Geschäftsführer Texter-  
club und SGV Verlag,  
Buchautor

# Mit DirectFactory Mailings online gestalten

## Postkartenmailings, DirectResponse Cards oder Kreativkarten einfach online gestalten und produzieren mit DirectFactory

### Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Personen im Marketing und/oder Verkauf, die Postkartenmailings selber online gestalten und herstellen möchten und sich so den Weg zu Agenturen und Druckereien ersparen wollen. Erwartet werden Basiskenntnisse bei der Bedienung eines Computers.

### Ziele

- Nach dem Seminar sind Sie in der Lage, online ein eigenes Postkartenmailing zu gestalten, zu produzieren und zu versenden
- Sie kennen die Grundlagen des modernen Dialogmarketings
- Sie können danach komplexe Personalisierungen für ein Mailing vornehmen

### Nutzen

Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer erlernen die Gestaltung und Produktion von Postkartenmailings mit dem Onlinetool «DirectFactory» der Schweizerischen Post. Am PC werden sie Schritt für Schritt durch den Prozess geführt und es wird unmittelbar ein Postkartenmailing umgesetzt. Gleichzeitig wird Basiswissen im Bereich Direct Marketing, Gestaltung und Texten vermittelt. Die Teilnehmer erhalten eine Schritt-für-Schritt-Anleitung, mit der sie in der Lage sind, im beruflichen Alltag ein Postkartenmailing mit DirectFactory selber zu gestalten und zu produzieren.

### Inhalt

- Basiskenntnisse des Direct Marketing
- Gesamtgestaltung eines Mailings
- Einfügen von Bildern
- Zuschneiden einer Bildmarke
- Verknüpfen von Adressen
- Versand eines Postkartenmailings an 24 Empfänger

## Seminar 011 Mit DirectFactory Mailings online gestalten

### Daten und Zeiten

Do 1.3.2012<sup>1</sup>

9.00–11.30 Uhr (½ Tag) / 14.00–16.30 Uhr (½ Tag) / 17.30–20.00 Uhr (½ Tag)

Mi 6.6.2012<sup>2</sup>

9.00–11.30 Uhr (½ Tag) / 14.00–16.30 Uhr (½ Tag) / 17.30–20.00 Uhr (½ Tag)

### Orte

<sup>1</sup> Zürich, ArchiMedia Schweiz AG, Räfelstrasse 29

<sup>2</sup> Bern, webedu.ch ag, Effingerstrasse 53

### Preis

CHF 90.–



**Markus Peter**

Produkt- und  
Marktmanager  
Die Schweizerische  
Post

# Telefonseminar Inbound

## Telefontraining für Empfang und Innendienst

---

<b>Zielgruppe</b>	Dieses Seminar richtet sich an Personen, die eingehende Telefongespräche entgegennehmen. Sie wollen bei allen Gesprächen mehr Sicherheit erlangen, sei dies bei Beratungen, Bestellungen, Reklamationen oder beim Zusatzverkauf.
<b>Ziele</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>– Sie kennen die Qualitätskriterien für die Kommunikation am Telefon und sind in der Lage, sie anzuwenden</li><li>– Sie steigern Ihre Beratungskompetenz mit systematischen Bedarfsklärungen und Argumentationen aus Sicht der Kundinnen und Kunden</li><li>– Sie stärken Ihre Schlagfertigkeit bei der Behandlung von Einwänden und Reklamationen</li><li>– Sie gewinnen an Sicherheit in der Gesprächsführung und können Zusatzverkäufe erfolgreich abschliessen</li></ul>
<b>Nutzen</b>	Sie gewinnen an Auftrittqualität bei Ihren Kundenkontakten und Sie stärken Ihre Sicherheit und Motivation für das Kundengespräch. Dank der Kenntnisse über die aktive Gesprächsführung gewinnen Sie Zeit.
<b>Inhalt</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>– Aufbau einer starken Beziehung zum Partner</li><li>– Einzelne Gesprächsteile</li><li>– Einwandbehandlung und Abschlusstärke</li><li>– Aktive Gesprächsführung</li><li>– Reklamationsbehandlung</li><li>– Zusatzverkauf</li><li>– Anwendungstraining und Massnahmenplanung</li></ul>

---

### Seminar 101 Telefonseminar Inbound

**Datum und Zeit**

Di 27.3.2012, 9.00–17.00 Uhr (1 Tag)

**Ort**

Olten, Hotel Arte, Riggenschtrasse 10

**Preis**

CHF 680.–

«Das Seminar Telefon-Inbound war einfach super. Ich habe sehr hilfreiche Tipps und Tricks im Umgang mit den Kunden am Telefon erhalten. Das Gelernte konnte ich auch gleich in die Praxis umsetzen und bereits positive Erfolge wahr nehmen. Ich kann dieses Seminar nur weiterempfehlen.» Manuela Wicki, Sörenberg Flüfli Tourismus



**Ernst Schmid**  
optimAS Partner,  
CRM-Trainer, Muhen

# Telefonseminar Outbound

## Mehr Sicherheit und Erfolg am Telefon

---

### Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Personen, die ausgehende Telefongespräche führen. Sie wollen mehr erreichen bei Terminvereinbarungen, beim Verkauf von Produkten und Nachfassen von Mailings und Offerten.

---

### Ziele

- Sie wissen, wie Telefongespräche für Marktbearbeitungskampagnen aufgebaut werden
- Sie haben einen Leitfaden für Ihre Gespräche erarbeitet
- Sie erhöhen Ihre Abschlussstärke und gewinnen an Schlagfertigkeit in der Behandlung von Einwänden
- Mit dem intensiven Training erhalten Sie mehr Sicherheit und sind in der Lage, das Wissen erfolgreich in die Praxis umzusetzen

---

### Nutzen

Sie kennen die Vorbereitung und die Führung von Telefonverkaufsgesprächen. Sie stärken Ihre Auftrittsqualität und Ihre Motivation für das aktive Telefonieren. Mit dem intensiven Training und den erhaltenen Hilfsmitteln sichern Sie sich eine hohe Nachhaltigkeit.

---

### Inhalt

- Einsatz des Telefons in der Marktbearbeitung
  - Aufbau einer starken Beziehung zum Partner
  - Einzelne Gesprächsteile
  - Einwandsbehandlung und Abschlussstärke
  - Gesprächsaufbau und Leitfaden
  - Anwendungstraining und Massnahmenplanung
  - Kampagnensteuerung
- 

### Seminar 102 Telefonseminar Outbound

#### Datum und Zeit

Di 13.3.2012, 9.00–17.00 Uhr (1 Tag)

#### Ort

Zürich, Hotel Engimatt, Engimattstrasse 14

#### Preis

CHF 680.–



**Ernst Schmid**  
optimAS Partner,  
CRM-Trainer, Muhen

# E-Mail-, Newsletter- und Permission-Marketing

## Effektive Kundengewinnung und Kundenbindung durch One-to-one-Dialogmarketing im Internet.

---

### Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Unternehmen und Interessierte, die erfolgreich E-Mail- und Permission-Marketing betreiben möchten.

---

### Ziele

- Sie kennen die Einsatzgebiete von Werbe-E-Mails und Newslettern
- Sie wissen, wie Sie erreichen, dass Ihr E-Mail in der überfüllten Mailbox gelesen wird
- Sie wissen, wie E-Mail-Marketing in den Kommunikationsmix zu integrieren ist
- Sie kennen die Dos and Don'ts im E-Mail-Marketing
- Sie erfahren, wie Sie Newsletter schreiben und gestalten
- Sie wissen, welche Kriterien eine E-Mail-Marketing-Software erfüllen muss

---

### Nutzen

Sie wissen, wie Sie E-Mail-Marketing betreiben und was es dazu braucht. Sie kennen die Permission-Marketing-Philosophie und sind in der Lage, vertiefte Kundenbindungen mit elektronischen Medien herzustellen. Im Kurs erarbeiten Sie das notwendige Know-how für die Lancierung erfolgreicher E-Mail-Marketing-Kampagnen.

---

### Inhalt

- Strategie, Konzeption und Realisation von E-Mail-Marketing
  - Einsatz von E-Mail-Marketing-Software
  - Umgang mit Spamfiltern
  - Permission-Marketing
  - Praktische Übungen und Beispiele
- 

## Seminar 201 E-Mail-, Newsletter- und Permission-Marketing

### Datum und Zeit

Mi 28.3.2012, 9.00–17.00 Uhr (1 Tag)

### Ort

Zürich, Hotel Engimatt, Engimattstrasse 14

### Preis

CHF 680.–



**Oliver Weinstock**  
Managing Partner  
Nemuk AG,  
Agentur für digitales  
Marketing, Zürich

# Social Media Marketing mit Facebook, Blogs und Co.

**Wie Sie mit Blogs, Facebook, Xing und anderen relevanten Social Networks neue Kunden sowie Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gewinnen und Kundenbindung betreiben.**

## Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Unternehmen, die Social Media für Marketingzwecke richtig einsetzen wollen.

## Ziele

- Sie lernen
- die relevanten Social Networks kennen
  - wie man die richtige Zielgruppe erreicht
  - die Dos and Don'ts von Social Media Marketing
  - anhand von konkreten Kampagnenbeispielen, wie es richtig funktioniert
  - Schritt für Schritt, wie eine Kampagne konkret realisiert wird
  - wie man den Erfolg misst und Kampagnen im Griff behält
  - auf welche Tools Sie setzen sollten
  - wie man die richtige Zielgruppe erreicht
  - wie man Social Media in den Marketingmix integriert

## Nutzen

Die Mechanismen in Social Media Plattformen unterscheiden sich oft substantiell von Marketingstrategien. Dieser Workshop zeigt auf, wie Sie Ihren wertvollen Werbefranken in diesen Medien richtig einsetzen.

## Inhalt

- Grundlagen
- Social Media Landkarte
- Erfolgsbeispiele
- Checklisten
- Toolübersicht
- Roadmap

## Seminar 202 Social Media Marketing mit Facebook, Blogs und Co.

**Bitte nehmen Sie zu diesem Seminar einen WLAN-fähigen Laptop mit.**

### Daten und Zeit

Mi 7.3.2012<sup>1</sup>; Do 7.6.2012<sup>1</sup>, 9.00–17.00 Uhr (1 Tag)  
Do 29.3.2012<sup>2</sup>, 9.00–17.00 Uhr (1 Tag)  
Mi 23.5.2012<sup>3</sup>, 9.00–17.00 Uhr (1 Tag)

### Orte

<sup>1</sup> Zürich, Hotel Engimatt, Engimattstrasse 14  
<sup>2</sup> Bern, Novotel Bern Expo, Guisanplatz 2  
<sup>3</sup> Regensdorf, Mövenpick Hotel, Im Zentrum

### Preis

CHF 680.–

Koreferent: **Markus Gabriel**

Angelink yourposition GmbH, Zürich

### Oris Riner

Partner Nemuk AG,  
Agentur für digitales  
Marketing, Zürich



### Nicole Gerber

Nemuk AG,  
Beratung, Projektmanage-  
ment, Social Media



# Suchmaschinenmarketing: Kunden gewinnen mit AdWords und Suchmaschinenoptimierung

**Wie Sie Google und Co. optimal zur Neukundengewinnung  
und Absatzförderung einsetzen**

---

## Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Unternehmen, die zusätzliche Verkaufschancen online via Google und andere Suchmaschinen fördern wollen, sowie an Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus den Bereichen Internet/E-Commerce, Direct Marketing, Marketing, CRM, Management, Kommunikation, Verkauf und Werbung.

---

## Ziele

- Sie lernen
- Disziplinen, Dimensionen und Chancen des Suchmaschinenmarketings näher kennen
  - welche Werbemöglichkeiten Suchmaschinen bieten
  - wie insbesondere AdWords-Kampagnen zu planen, aufzusetzen und zu pflegen sind
  - wie die Ranking-Algorithmen von Suchmaschinen funktionieren
  - wie Sie die Suchmaschinentauglichkeit einer Website evaluieren und Massnahmenpläne zur Suchmaschinenoptimierung entwickeln können

---

## Nutzen

Suchmaschinen sind längst zu den bedeutendsten Traffic-Drehscheiben im Internet geworden. Das Seminar zeigt Ihnen auf, wie Sie diese zur Frequenzsteigerung der eigenen Website gewinnbringend nutzen können.

---

## Inhalt

- Suchmaschinenmarketing: Disziplinen, Dimensionen, Chancen
- Google AdWords: Von der Keywordanalyse bis zur Betreuung
- Suchmaschinenoptimierung (SEO): Technik, Inhalte, Verlinkungen
- Best Practice

---

### Seminar 203 Suchmaschinenmarketing: Kunden gewinnen mit AdWords und Such- maschinenoptimierung

**Bitte nehmen Sie zu diesem Seminar einen WLAN-  
fähigen Laptop mit.**

#### Datum und Zeit

Di 22.5.2012, 9.00–17.00 Uhr (1 Tag)

#### Ort

Regensdorf, Mövenpick Hotel, Im Zentrum

#### Preis

CHF 680.–

«Das Seminar ist sehr effizient, und man bekommt einen praxisnahen Eindruck über die Thematik Suchmaschinenmarketing und AdWords. Wir konnten eigene AdWords online stellen, und im Tagesverlauf deren Erfolg beobachten – das war wirklich sehr spannend!»

Andres Schüpbach, EDAK AG



**Lukas Stuber**

Co-Geschäftsführer  
Yourposition GmbH  
seo, adwords, analytics

# Texten fürs Web: guter Content – spannend aufbereitet

**Wie Sie Ihre Botschaften wirkungsstark auf den Punkt bringen, dadurch Ihre Leser begeistern und die Effizienz Ihrer Online-Massnahmen steigern.**

---

## Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Fachkräfte in Marketing und Werbung, die erkannt haben, dass spannender Content im Internet heute ein Schlüssel zum Erfolg ist. Und an alle, die ihre Botschaften im Web durch eine klare Sprache effektiv und lustvoll vermitteln möchten.

---

## Ziele

Sie lernen,

- relevante Inhalte aufzuspüren
- Texte mediengerecht zu strukturieren
- für verschiedene Online-Medien wirkungsstark zu texten
- Texte suchmaschinengerecht aufzubereiten

---

## Nutzen

Die Effizienz Ihrer Online-Marketing-Massnahmen erhöht sich, da Sie es verstehen, Ihre Botschaften einerseits suchmaschinengerecht, andererseits auch lesefreundlich, anregend und wirkungsstark zu texten. Und nicht zuletzt macht Ihnen das Schreiben durch die neu erworbene Kompetenz mehr Spass.

---

## Inhalt

- Themenfindung für Newsletters
  - Grundregeln für das Schreiben von Onlinetexten
  - Struktur von Webtexten – von der Headline bis zu den Metainformationen
  - Sprache und Aufbau von E-Mailings und Newsletters
  - Sprache und Aufbau von Textanzeigen und Landingpages
  - Rechtliche Grundlagen
  - Praktische Übungen, auch anhand von mitgebrachten Themen
- 

## Seminar 204 Texten fürs Web: guter Content – spannend aufbereitet

### Datum und Zeit

Do 8.3.2012, 9.00–17.00 Uhr (1 Tag)

### Ort

Zürich, Hotel Engimatt, Engimattstrasse 14

### Preis

CHF 680.–



**Petra Hasler**

Inhaberin KOMMA  
Kommunikation |  
Marketing, Oberwil  
Texterin BR

# Imagefaktoren sind Siegerfaktoren

## Gute Manieren und gekonnter Smalltalk: wie Sie taktvoll und erfolgreich im Beruf auftreten

### Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an alle Personen, die ihr Unternehmen repräsentieren und im Beruf erfolgreicher sein möchten: Verkaufsberaterinnen und -berater, Beratungspersonal, Aussendienst- sowie Innendienstmitarbeiterinnen und -mitarbeiter, Servicemitarbeiterinnen und -mitarbeiter, Führungskräfte.

### Ziele

Im heutigen Wettbewerb kann man sich nicht mehr allein durch gute Produkte und Dienstleistungen hervorheben. Ob beim Treffen mit dem Vorgesetzten, mit Kunden oder beim Verkaufsgespräch: Nach wie vor ist es der erste Eindruck, der zählt und der sich im Nachhinein kaum revidieren lässt. Mit modernen Umgangsformen beherrschen Sie jede Situation und mit einer sympathischen, angenehmen äusseren Erscheinung sind Sie erfolgreicher im Beruf.

### Nutzen

Das stilichere Auftreten und die gewinnende Erscheinung sind für die Karriere wichtig. In diesem Seminar lernen Sie, im Geschäftsalltag Ihren eigenen Stil zu finden und Ihr persönliches Auftreten zu optimieren. Sie erfahren die wichtigsten Regeln der Businessetikette, üben sich in zeitgemässen Umgangsformen und erlangen Sicherheit in der Anwendung Ihres Dresscodes. Sie lernen, Ihre eigene Wirkung bewusster einzusetzen.

### Inhalt

- Der erste Eindruck: die persönliche Wirkung überzeugt einsetzen
- Wie Sie mit modernen Umgangsformen punkten können
- Businessetikette verstehen und situationsgerecht anwenden
- Vom Smalltalk zum Big Business
- Galanter Auftritt beim Geschäftsapéro
- Dinieren mit Manieren: Gewinnen Sie Sympathie durch souveräne Ess- und Tischsitten
- Der aufmerksame Gastgeber und der höfliche Gast
- Dress for Success: Kleider machen nicht nur Leute, sondern auch Karriere
- Bekennen Sie Farbe im Business – aber die richtige

## Seminar 301 Imagefaktoren sind Siegerfaktoren

### Datum und Zeit

Mi 6.6.2012, 9.00–17.00 Uhr (1 Tag)

### Ort

Regensdorf, Mövenpick Hotel, Im Zentrum

### Preis

CHF 680.–



**Monika Seeger**  
Inhaberin Imagenow

# Umgang mit Reklamationen und Beschwerden

## Souverän am Telefon, in E-Mails und in Briefen kommunizieren

### Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte, die mit Reklamationen und Beschwerden professionell umgehen und auch schwierige Gesprächssituationen mit Kunden zufriedenstellend lösen wollen.

### Ziele

- Sie lernen, wie Sie
- die eigenen Emotionen jederzeit im Griff haben
  - schlagfertig und kundenorientiert kommunizieren
  - auf unterschiedliche «Typen» von Beschwerdeführern professionell reagieren
  - ein Reklamations- oder Beschwerdegespräch am Telefon vorbereiten und sicher führen
  - Briefe und E-Mails perfekt aufbauen und formulieren
  - sicherstellen, dass der Kunde am Ende auch wirklich zufrieden ist

### Nutzen

Sie erhalten viele umsetzbare Tipps, wie Sie bei reklamierenden Kunden souverän reagieren, das Beschwerdegespräch professionell führen und Antwortschreiben sicher und lösungsorientiert texten können. In zahlreichen interaktiven Übungen setzen Sie das theoretisch Gelernte praktisch um. Sie erhalten ausführliche Checklisten, einen Gesprächsleitfaden und eine Sammlung von Textbausteinen. Sie analysieren konkrete Briefe aus der Praxis und sind in der Lage, individuelle Lösungsalternativen zu erarbeiten.

### Inhalt

- Werkzeuge für eine perfekte Kommunikation mit unzufriedenen Kunden
- Die Kraft der positiven Sprache aktiv einsetzen
- Unzufriedene Kunden durch Haltung, Mimik und Gestik überzeugen
- Mit Kritik und Einwänden konstruktiv umgehen
- Umgang mit unfairen Forderungen und Angriffen
- Persönliche Stressverarbeitung und Techniken zur Abgrenzung
- Aufbau und Struktur von Briefen und E-Mails
- Kurz, prägnant und lösungsorientiert texten
- Überzeugende Formulierungen für Ihre schriftliche Reaktion auf Beschwerden
- Wichtige Textbausteine für typische Beschwerdefälle

### Seminar 404 Umgang mit Reklamationen und Beschwerden

#### Daten und Zeit

Do 15.3.2012<sup>1</sup>, 9.00–17.00 Uhr (1 Tag)

Do 31.5.2012<sup>2</sup>, 9.00–17.00 Uhr (1 Tag)

#### Orte

<sup>1</sup> Bern, Novotel Bern Expo, Guisanplatz 2

<sup>2</sup> Regensburg, Mövenpick Hotel, Im Zentrum

#### Preis

CHF 680.–

#### René Hübscher

HR Consulting,  
Baden



#### Katrina Wenger

HR Consulting,  
Baden



# Wecke den natürlichen Verkäufer in dir – Einfacher kommunizieren, verhandeln und verkaufen

## Mit Sonder-Teil: Natürliches Verkaufen im schriftlichen Dialog

### Zielgruppe

Kommunikations- und Verkaufsfähigkeiten gehören je länger je mehr zu den entscheidenden persönlichen Kernkompetenzen jedes Einzelnen. Dieses Seminar richtet sich an alle Mitarbeiter und Führungsverantwortliche, die besser verkaufen, verhandeln und kommunizieren wollen. Und an Mitarbeiter aus Marketing und Verkauf.

### Ziele

- Sie entdecken und nutzen Ihre ganz natürlich vorhandenen Fähigkeiten
- Sie lernen, Gespräche positiv zu gestalten und die Kraft des Gesprächsklimas zu nutzen
- Sie erlernen die wichtigsten Grundlagen wirkungsvoller Verkaufstechnik.
- Sie erhalten praktische Instrumente, die Sie in jedem Gespräch einsetzen können
- Sie führen dadurch bessere Gespräche und Sie verkaufen – fast automatisch – einfach besser
- Sie lernen zudem, wie Sie «natürliches Verkaufen» in der schriftlichen Kommunikation nutzen können

### Nutzen

Wir alle müssen gut verkaufen und kommunizieren können. Zum Glück stecken in jedem von uns natürliche Fähigkeiten. Verkaufstechnik ist dabei wichtig. Noch wichtiger ist die Gesprächsatmosphäre, das Klima, die Brücke zum Gesprächspartner. Sie lernen in diesem Seminar wirkungsvolle Verkaufstechniken anzuwenden sowie die wichtigsten Hebel für natürliches Kommunizieren zu nutzen.

### Inhalt

- Eigene Stärken ausbauen und Schwächen ausblenden
- Wie Sie durch Ihr Denken Ihr Handeln beeinflussen – und umgekehrt
- Inneres und äusseres Lachen und Lächeln
- Vertrauen schaffen, die wichtigste Basis für positive Gespräche
- Das ideale Verkaufsgespräch und die wichtigsten verkaufstechnischen Aspekte
- Das Dialog-Dreiklang-Modell, das Sie in jedem Gespräch in Zukunft einsetzen werden
- Natürliches Verkaufen im schriftlichen Dialog – die entscheidenden Erfolgsfaktoren

Die Inhalte werden in praktischen Übungen vertieft und umgesetzt

## Seminar 405 Wecke den natürlichen Verkäufer in dir – Einfacher kommunizieren, verhandeln und verkaufen

### Datum und Zeit

Di 8.5.2012, 9.00–17.00 Uhr (1 Tag)

### Ort

Regensdorf, Mövenpick Hotel, Im Zentrum

### Preis

CHF 680.–



### Jürg Weibel

Betriebswirtschafter  
HWV, Inhaber Marke-  
think, Unternehmens-  
beratung, St. Gallen,  
Koautor DirectGuide  
und DirectExpert

# Event Marketing inkl. Sponsoring

NEU!

## Emotionen schaffen und Kunden erfolgreich binden

### Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an alle, die Ihren Event professionell und auf höchstem Niveau umsetzen und im Einklang mit den übrigen Marketing-Kommunikationsinstrumenten erfolgreich einsetzen wollen.

### Ziele

- Sie lernen
- Die Grundlagen in der Planung und Realisierung Ihres Events
  - Die Rolle des Events im Umfeld der integrierten Marketing-Kommunikation
  - Das strukturierte Vorgehen bei potenziellen Eventpartnern inkl. Sponsoring
  - Die zielgruppenaffine Konzepterstellung

### Nutzen

Sie wissen, auf was es in der Planung und Umsetzung eines Events ankommt und kennen auch die Grenzen eines Events. Sie können Ihren Event optimal den verschiedenen Zielgruppen verkaufen. Sie gewinnen mehr Verhandlungssicherheit.

### Inhalt

#### Tag 1

- Definition, Formen und Grundlagen von Events
- Analyse von realisierten Events
- Weshalb Events? Stellung innerhalb des Kommunikationsmix
- Bestimmung Ziele und Zielgruppen
- Situationsanalyse zur Planung eines Events
- Ideenfindung mit Kreativitätstechniken

#### Tag 2

- Event-Konzept von der Marktanalyse bis zur Erfolgskontrolle
- Der richtige zuvorkommende Umgang mit Ihren Kunden am Event
- Eventpartnerfindung inkl. Wahl der Location, Technik, Catering usw.
- Sicherheit und Vorbeugung zur Vermeidung von Unfällen
- Budgeterstellung
- Werbekostenzuschuss, Sponsoring und Ansprache von potenziellen Sponsoringpartnern
- Checklisten
- Ihre ganz persönlichen Anliegen

## Seminar 406 Event Marketing inkl. Sponsoring

### Voraussetzung

Interesse an professionell organisierten Events

### Daten und Zeit

Mi 30.5./Do 31.5.2012, jeweils 9.00–17.00 Uhr (2 Tage)

### Ort

Regensdorf, Mövenpick Hotel, Im Zentrum

### Preis

CHF 1360.–



**Markus Gaab**  
Geschäftsführer  
eventsforyou gmbh

# Information rund um die Organisation

---

## Anmeldung

Melden Sie sich bitte an:

- Mit beiliegender **Antwortkarte**
- **Online** unter [www.post.ch/dm-seminare](http://www.post.ch/dm-seminare)
- Unter **Telefonnummer 058 338 77 56**

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung mit allen nötigen Informationen.

---

## Seminarkosten

Die Seminarkosten beinhalten Mittagessen (bei Tagesseminaren), Pausenverpflegung und Seminarunterlagen. Alle aufgeführten Preise verstehen sich exkl. MWST

---

## Rabatte

Sie erhalten **10 Prozent** Preisermässigung, wenn Sie mehr als ein Seminar buchen oder wenn mehrere Mitarbeiterinnen bzw. Mitarbeiter Ihrer Firma am selben Seminar teilnehmen. Diese Rabatte sind nicht mit anderen Gutscheinen kumulierbar.

---

## Zahlung

Die Zahlung hat **vor Seminarbeginn** zu erfolgen.

---

## Seminarbestätigung

Die Teilnehmer eines Direct-Marketing-Seminars erhalten im Anschluss eine Seminarbestätigung.

---

## Seminarprogramm

Das aktuelle Seminarprogramm finden Sie unter [www.post.ch/dm-seminare](http://www.post.ch/dm-seminare). Falls das gewünschte Seminar bereits ausgebucht ist oder das Datum unpassend ist, informieren wir Sie gerne über allfällige Zusatzseminare.

---

## Annullationsbestimmungen

Sollten Sie am Seminartag verhindert sein, ist die Benennung eines Ersatzteilnehmers für den gebuchten Termin kostenlos möglich. Für eine frühzeitige Information sind wir dankbar.

Ansonsten gelten folgende Bedingungen:

Bis **30** Kalendertage vor dem Seminar fallen **keine** Annullationskosten an.

**29 bis 15** Kalendertage vor Seminarbeginn: **50%** des Gesamtbetrags

**14 bis 2** Kalendertage vor Seminarbeginn: **80%** des Gesamtbetrags\*

**Weniger als 2** Kalendertage vor Seminarbeginn: **100%** des Gesamtbetrags\*

\*Der Gesamtbetrag errechnet sich auf der Basis der ausgestellten Rechnung.

Bei nicht erfolgter Abmeldung ist der Gesamtbetrag zu entrichten.

### Rückerstattung Seminargebühr

Nach Vereinbarung und Eingang eines Arztzeugnisses kann die Rückerstattung in Form eines Gutscheins erfolgen. Dieser berechtigt zur Teilnahme an einem anderen Seminar nach Wunsch.

---

## Kontakt

Telefon 058 338 77 56  
dmseminare@post.ch  
Daniela Riecker  
Kathrin Rieder

# Onlinekurse DirectPoint

**Kostenlos Direct-Marketing-Wissen tanken Sie mit unseren beliebten Onlinekursen in nur vier bis fünf Wochen**

In den Onlinekursen von DirectPoint wird sowohl Grundwissen wie auch vertieftes Fachwissen vermittelt. Sie erhalten während vier bis fünf Wochen jeweils einmal wöchentlich per E-Mail einen Kursteil mit praktischen Vorlagen und Checklisten zugestellt. Nach erfolgreichem Kursabschluss werden Sie mit einer kleinen Überraschung belohnt!

Lust, mitzumachen? Registrieren Sie sich unter [www.post.ch/dm-onlinekurse](http://www.post.ch/dm-onlinekurse)

<b>Kooperationsmarketing</b> Einführung, Partnerwahl, Konzeptentwicklung, Praxisbeispiele, Vertragsgestaltung, Verbundwerbung, Kooperationsaktivitäten im Internet	<b>Kundengewinnung</b> Empfehlungsmarketing, Gewinnspiele, Direct-Marketing-Aktionen, Leadmanagement, Akquisition von Neukunden und Beziehungsmanagement
<b>Kundenbindung</b> Kundenbindung/CRM, Kundenkarten, Kundenclubs, Bonusprogramme, Couponing	<b>Werbeerfolgsmessung/Werbeeffizienz</b> Einführung, Messung, Analyse, Effizienz, Studie
<b>Podcast</b> Einführung, Konzeption, Produktion, Vermarktung, Erfolgskontrolle	<b>Events und Messen</b> Einführung, Planung und Konzeption, Realisation, Nachbearbeitung
<b>Corporate Publishing</b> Einführung, Planung, Konzeption, Gestaltung, Druck und Vertrieb, Erfolgskontrolle	<b>Telefonmarketing</b> Einführung, Planung, Praxisteil zum Üben und Verbessern, Reklamationen, Erfolgskontrolle
<b>Adressmanagement</b> Einführung, eigene Adressen, Fremdadressen, Datenschutz	<b>E-Mail-Marketing</b> Einführung, Planung, Gestaltung, Erfolgskontrolle
<b>1×1 des Direct Marketing</b> Einführung, Planung, Konzeption und Umsetzung, Responsemanagement, Trends	<b>Werbebriefe texten</b> Einführung, Vorbereitung, Inhalt und Aufbau, Texten, Gestaltung, Musterbriefe
<b>Erfolgsfaktor Zeit</b> Planung, Zeitpunkt Werbekontakt, Erreichbarkeit, Fulfilment, Werbeideen zum Thema Zeit	<b>Onlineshops</b> Einführung, Vorbereitung/Umsetzung, Betrieb, Kommunikation, Erfolgskontrolle

# Nützliche Direct-Marketing-Publikationen

Praxisnah, informativ und schnell

[www.post.ch/directpoint](http://www.post.ch/directpoint)

DirectPoint, das einzigartige Onlinekompetenzzentrum für Direct Marketing



E Mail Newsletter DirectPoint

Monat für Monat aktuell informiert



DirectFacts

Zahlen und Fakten zum Direct Marketing in der Schweiz



DirectGuide

Das Praxishandbuch für erfolgreiches Werben und Verkaufen



DirectNews

Die auflagenstärkste Zeitschrift für erfolgreiches Direct Marketing



Direct Marketing

Gesamtbroschüre mit Angeboten und Preisen für erfolgreiches Direct Marketing



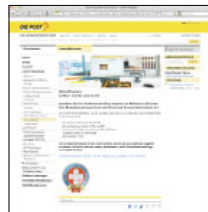
DirectCalendar

Direct-Marketing-Kalender Schweiz, mit Schulferienzeiten aller Kantone



[www.post.ch/directfactory](http://www.post.ch/directfactory)

Mailings schnell und kostengünstig produzieren



**Die Schweizerische Post**  
**PostMail**  
**Direct Marketing**  
**Viktoriastrasse 21**  
**3030 Bern**

**Telefon 058 338 77 56**

**[www.post.ch/dm-seminare](http://www.post.ch/dm-seminare)**  
**[dmseminare@post.ch](mailto:dmseminare@post.ch)**

**DIE POST** 

MIX  
Papier  
FSC® C006018



2011-193 (PM) 10.2011