



Seminarprogramm Direct Marketing:
Mehr Wirkung durch den «Wow!»-Effekt

Direct-Marketing-Seminare 2. Halbjahr 2012
Kreatives Potenzial mobilisieren

DIE POST 

Editorial



Daniela Riecker
Produktmanagerin
Seminare

Liebe Kundin, lieber Kunde

Es gibt Direct-Marketing-Kampagnen, die den Betrachter auf den ersten Blick packen, weil ein glänzender Einfall dahintersteckt. Man guckt hin und denkt «Wow!» Und dann fragt man sich gleich: Wie haben die das gemacht? Tatsächlich kommen gute Ideen nicht von selbst. Und wer darauf wartet, dass ihn die Muse küsst, kann graue Haare kriegen, bis es so weit ist. Effizienter und wirkungsvoller ist es, sich **praktisches Know-how** und Fachwissen anzueignen, sich mit Kreativitätstechniken auseinanderzusetzen und das Erlernte zu üben.



Kathrin Rieder
Produktmanagerin
Seminare

In jedem Menschen schlummert **kreatives Potenzial**. «Ich kann das nicht» gibt es nicht. Denn Kreativität ist erlernbar. Vor allem wenn es um innovative Lösungen im Direct Marketing geht. Zum Beispiel ist es gar nicht schwierig, neue und überraschende Umsetzungsideen zu entwickeln, wenn man den Kreativitätsprozess mit **Methode** angeht. Man muss nicht unbedingt ein Werbeprofi sein, um ein Mailing so zu konzipieren, dass es **Wirkung** – sprich Response – erzeugt. Ebenso wenig ist es eine Hexerei, einen überzeugenden Werbefried zu schreiben, wenn man weiss, wie man einen Text strukturiert und für die Botschaft die richtigen Worte findet.

Doch Kreativität ist nicht nur der Schlüssel zum Erfolg, wenn es um sprachliche oder gestalterische Fragen geht. Kreative Ansätze sind auch in anderen Sparten des Dialogmarketings gefragt. Zum Beispiel beim aktiven **Verkaufen am Telefon**. Oder bei der Behandlung von **Kundenreklamationen**, bei **Auftritten vor Publikum**, bei der Konzeption von **Events und Sponsoring-Aktivitäten** oder in der **Medienarbeit**. Welcher Bereich auch immer für Sie im Vordergrund steht: Holen Sie heraus, was in Ihnen steckt. Das aktuelle **Seminarprogramm** liegt vor Ihnen: Treffen Sie Ihre Wahl und **melden Sie sich an**.

Telefon 058 338 77 56
dmseminare@post.ch

Daniela Riecker
Produktmanagerin Seminare

Kathrin Rieder
Produktmanagerin Seminare

Übersicht Seminarprogramm

2. Halbjahr 2012

Seminarnummer, Titel	Daten	Seite
Texten / Kreation		
001 Creative Writing: der Königsweg zu guten, kreativen Texten (Basisseminar – Teil 1)	26.9./27.9.2012 31.10./1.11.2012	6
002 Creative Writing: der Königsweg zu guten, kreativen Texten (Basisseminar – Teil 2, Aufbau)	30.11.2012 4.12.2012	7
004 Mailingtexte, die wirken und funktionieren!	27.9.2012	8
005 Die Brief- und E-Mail-Sprache	25.10.2012 6.11.2012	9
006 Gute Geschäftsbriefe für schwierige Situationen	7.11.2012	10
007 Creative Thinking – Kreativität auf Knopfdruck 	29.10./30.10.2012	11
008 Die wichtigsten Erfolgsfaktoren im Direct Marketing	24.10.2012	12
Telefonieren		
101 Telefonseminar Inbound	20.9.2012	13
102 Telefonseminar Outbound	25.9.2012	14
Online / Neue Medien / E-Mail		
201 E-Mail-, Newsletter- und Permission-Marketing	25.9.2012	15
202 Social Media Marketing mit Facebook, Blogs und Co.	4.10.2012 6.11.2012 15.11.2012	16
203 Suchmaschinenmarketing: Kunden gewinnen mit AdWords und Suchmaschinenoptimierung	6.9.2012	17
204 Texten fürs Web: guter Content – spannend aufbereitet	19.9.2012	18

Seminarnummer, Titel	Daten	Seite
Rhetorik / Auftreten		
301	Imagefaktoren sind Siegerfaktoren	16.10.2012 7.11.2012 19
302	Auftreten mit Persönlichkeit NEU!	28.11.2012 20
Verkauf / Medien / Beschwerden / Event		
401	Erfolgreiche Medienarbeit für grössere Bekanntheit und mehr Umsatz WIEDER DABEI	12.9.2012 21
404	Umgang mit Reklamationen und Beschwerden	1.11.2012 22
405	Wecke den natürlichen Verkäufer in dir – Einfacher kommunizieren, verhandeln und verkaufen	20.11.2012 23
406	Event Marketing inkl. Sponsoring	31.10./1.11.2012 24
Diverses		
	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 – Teil 1

Beflügelt das Denken. Regt die Kreativität an. Und führt zu einem gelassenen Umgang mit der Sprache und dem Schreiben.

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an alle, die einen klugen Weg kennenlernen wollen, auf dem Texte aller Art kraftvoll, griffig und klar werden. Ein Weg, der die innere Unruhe und Unsicherheit beim Schreiben auflösen hilft und zugleich die Schreib- und Sprachkompetenz fördert.

Ziele

- Sie kennen
- den natürlichen Schreibprozess, haben Ihre «Inneren Spielverderber» entlarvt, können spielerisch mit Schreibblockaden umgehen
 - Schreibtechniken aus dem Creative Writing, um leicht Ideen und Texte zu entwickeln
 - Wege, um die Geste des Schreibens als Denkwerkzeug zu nutzen
 - die elf wichtigsten Bearbeitungskriterien, um gute Texte zu erhalten

Nutzen

Ob Briefe, Blogs, Broschüren, Berichte, Reden, Einladungen, Inserate, Mailings oder Websites: Was zählt, ist Inhalt – nicht Form. Dieses Seminar zeigt, wie sich aussagekräftige Inhalte entwickeln lassen. Es fördert die Wahrnehmung und lässt erkennen, dass die Geste des Schreibens ein hervorragendes Denkwerkzeug ist. Dank einer neuen Haltung dem Schreiben gegenüber entstehen klare, bildhafte Texte aller Art. Texte, die Resonanz erzeugen. Denn das ist, was zählt.

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 einem entspannten Rahmen werden Sprachgefühl und persönlicher Schreibton gestärkt. Dies wirkt sich letztlich auch auf das Schreiben von Berufstexten aus
- Gute Texte entstehen, wenn wir mit allen Sinnen schreiben

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

Voraussetzung

Offenheit, Neugier und Freude an ungewöhnlichen Wegen

Daten und Zeit

Mi 26.9./Do 27.9.2012¹; Mi 31.10./Do 1.11.2012²
jeweils 13.30–17.00 Uhr und 9.00–17.00 Uhr (1½ Tage)

Orte

¹ Regensdorf, Mövenpick Hotel, Im Zentrum

² Bern/Wabern, Gurten-Park im Grünen

Preis

CHF 1010.–



Gabriele Clara Leist
Kreativitätstrainerin,
Schreibcoach,
Poesiepädagogin FPI

Creative Writing: der Königsweg zu guten, kreativen Texten

Basisseminar – Teil 2 (Aufbau)

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

Zielgruppe

Für alle, die Teil 1 des Basisseminars besucht haben, ist dies die empfehlenswerte Ergänzung, da einem die Gewohnheit oft rasch wieder einholt. Teil 2 dient einem guten Verankern der Erfahrungen aus Teil 1 und unterstützt deren weiteres Umsetzen im beruflichen Schreiballtag.

Ziele

- Verbessertes Sprachgefühl: Die Texte werden griffig
- Verfeinerte Wahrnehmung: schreibend mehr entdecken und sehen
- Schreibtechniken vertieft und weitere «Umwege» kennengelernt

Nutzen

Mit Teil 2 holen Sie sich einen weiteren kreativen Anstoss und vertiefen Ihre neue Sicht dem Schreiben gegenüber. Sie wirken der Gewohnheit entgegen und stärken Ihren Umgang mit der Sprache. Nach dem Seminar ist Ihr schöpferisches Potenzial erneut angeregt und Sie haben erkannt, wie Sie die neuen Schreibgesten auch im beruflichen Alltag klug integrieren können. Zudem haben Sie entdeckt, wie wichtig das Fragenstellen ist, um zu starken Texten zu kommen. In Teil 2 profitieren Sie von der Gruppengrösse (3 – 6 P.); dies erlaubt ein schreibcoachingmässiges Vorgehen. Möglichkeit, an eigenen Themen/Texten zu arbeiten.

Inhalt

- «Aufmacher züchten»: eine spannende Fragetechnik, um schreibend auf griffige Einstiege, Headlines und das Wesentliche in Textentwürfen zu stossen
- «Regenschirm-Technik»: Wie ein Wort – geschüttelt und gerüttelt – neue Ideen, Erkenntnisse und inhaltliche Ansätze fürs Texten liefert
- «Power Of Six»: Verblüffend einfach fragen. Oder was nach der ersten Antwort kommt
- Anregende Methoden, um Bekanntes neu zu sehen. Oder weshalb Voreingenommenheit zu oberflächlichen Texten führt

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

Voraussetzung

Besuch Teil 1 des Basisseminars, Freude am Erforschen, Aufspüren und Entdecken

Daten und Zeit

Fr 30.11.2012¹; Di 4.12.2012², 9.00–17.00 Uhr (1 Tag)

Orte

¹ Regensdorf, Mövenpick Hotel, Im Zentrum

² 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

Do 27.9.2012, 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

Schreiben ohne Floskeln

Zielgruppe	Dieses Seminar richtet sich an alle, die sich einen flüssigen Korrespondenzstil zulegen und ohne Floskeln schreiben wollen.
Ziele	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!
Nutzen	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.
Inhalt	<ul style="list-style-type: none">– Dogmen und Regeln bewusst machen: Unterschiede zwischen alter und bewusster Brief- und E-Mail-Sprache– Neue Sprachlandschaften entdecken: Floskellabor und Wortschatzerweiterung– Was gute Briefe und E-Mails brauchen (Ramer-Modell): achtsam im Kontakt – klar in der Sprache – nützlich im Inhalt – freundlich im Tonfall/Klima– Textaufbau: für die Lesenden schreiben und strukturieren – Wissen üben und vertiefen– Stilübungen und Arbeit an eigenen Briefen

Seminar 005 Die Brief- und E Mail Sprache

Daten und Zeit

Do 25.10.2012¹; Di 6.11.2012²,
9.00–17.00 Uhr (1 Tag)

Orte

¹ Zürich, Hotel Engimatt, Engimattstrasse 14
² Bern, Hotel Allegro, Kornhausstrasse 3

Preis

CHF 680.–



Angelika Ramer –
Identität ist Sprache
Angelika Ramer &
Partner AG

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

Mi 7.11.2012, 9.00–17.00 Uhr (1 Tag)

Ort

Regensdorf, Mövenpick Hotel, Im Zentrum

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

Creative Thinking – Kreativität auf Knopfdruck

NEU!

Innovative Ideen finden und bewerten

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an alle, die für ihre Arbeit immer wieder neue, kreative oder auch ungewöhnliche Ideen und Inputs brauchen und lernen möchten, wie man auf ganz verschiedenen Wegen zu Geistesblitzen kommt.

Ziele

- Sie kennen die Grundlagen des kreativen Denkens
- Sie kennen die eingefahrenen Denkstrukturen und können bewusst querdenken
- Sie kennen die Phasen des kreativen Prozesses
- Sie wissen die Kreativitätsbarrieren geschickt zu umgehen
- Sie können rund acht verschiedene Kreativitätstechniken gezielt einsetzen

Nutzen

Kreative Ideen für neue Produkte, Dienstleistungen und Marketing sind für Unternehmen entscheidende Wettbewerbsfaktoren. Oft wird das Suchen und Finden neuer Einfälle dem Zufall überlassen und in Unternehmen nicht gezielt gefördert. Mit dem praxiserprobten Kreativitätsprozess und den dazugehörigen Kreativitätstechniken und Bewertungsinstrumenten können die Teilnehmenden eine Vielzahl neuer Ideen entwickeln und bewerten.

Inhalt

- Grundlagen der Kreativität
- Kreativitätshemmer erkennen und überwinden
- Denkstruktur und Musterbildung unseres Gehirns
- Systematik des kreativen Denkens
- Kreativität als Prozess verstehen
- Grundregeln der Ideenfindung
- Chaotisch-intuitive Kreativitätsmethoden:
Brainwriting, Reizwortanalyse, Provokation, Semantische Intuition
- Strukturiert-systematische Kreativitätsmethoden:
Osborn-Checkliste, Value Curve, Morphologischer Kasten, Konzeptextraktion
- Ideenselektion und -bewertung
- Definition der Rahmenbedingungen
- Grobe Ideenansätze, auf wenige, Erfolg versprechende Top-Ideen reduzieren
- Dokumentation von Einfällen mit Ideensteckbriefen

Seminar 007 Creative Thinking – Kreativität auf Knopfdruck

Daten und Zeit

Mo 29.10./Di 30.10.2012, jeweils 9.00–17.00 Uhr (2 Tage)

Ort

Zürich, Hotel Engimatt, Engimattstrasse 14

Preis

CHF 1360.–



**Jean-Philippe
Hagmann**

Kreativitätstrainer und
Innovationsberater,
Partner Denkmotor
GmbH

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 24.10.2012, 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

Telefonseminar Inbound

Telefontraining für Empfang und Innendienst

Zielgruppe

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.

Ziele

- Sie kennen die Qualitätskriterien für die Kommunikation am Telefon und sind in der Lage, sie anzuwenden
- Sie steigern Ihre Beratungskompetenz mit systematischen Bedarfsklärungen und Argumentationen aus Sicht der Kundinnen und Kunden
- Sie stärken Ihre Schlagfertigkeit bei der Behandlung von Einwänden und Reklamationen
- Sie gewinnen an Sicherheit in der Gesprächsführung und können Zusatzverkäufe erfolgreich abschliessen

Nutzen

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.

Inhalt

- Aufbau einer starken Beziehung zum Partner
 - Einzelne Gesprächsteile
 - Einwandbehandlung und Abschlusstärke
 - Aktive Gesprächsführung
 - Reklamationsbehandlung
 - Zusatzverkauf
 - Anwendungstraining und Massnahmenplanung
-

Seminar 101 Telefonseminar Inbound

Datum und Zeit

Do 20.9.2012, 9.00–17.00 Uhr (1 Tag)

Ort

Zürich, Hotel Engimatt, Engimattstrasse 14

Preis

CHF 680.–



Ernst Schmid
Geschäftsführer
Hipercom

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 und gesetzliche Rahmenbedingungen
-

Seminar 102 Telefonseminar Outbound

Datum und Zeit

Di 25.9.2012, 9.00–17.00 Uhr (1 Tag)

Ort

Olten, Hotel Arte, Riggenbachstrasse 10

Preis

CHF 680.–



Ernst Schmid
Geschäftsführer
Hipercom

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

Di 25.9.2012, 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 Social Media in den Marketingmix integriert

Nutzen

Die Mechanismen in Social Media Plattformen unterscheiden sich oft substantziell 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

Do 4.10.2012¹; Do 15.11.2012¹,
Di 6.11.2012²,
jeweils 9.00–17.00 Uhr (1 Tag)

Orte

¹ Zürich, Hotel Engimatt, Engimattstrasse 14
² Bern, Hotel Allegro, Kornhausstrasse 3

Preis

CHF 680.–

Naomi Meran, Qris Riner, Nicole Gerber
Nemuk AG, Social Media Team



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

Do 6.9.2012, 9.00–17.00 Uhr (1 Tag)

Ort

Zürich, Hotel Engimatt, Engimattstrasse 14

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

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

Datum und Zeit

Mi 19.9.2012, 9.00–17.00 Uhr (1 Tag)

Ort

Zürich, Hotel Engimatt, Engimattstrasse 14

Preis

CHF 680.–

«Ein praxisorientierter, kompakter Kurs mit nützlichen Tipps und Beispielen. Einfach, verständlich und spannend vermittelt! Konnte das Gelernte bereits mehrmals umsetzen.»
Isabella Dürrenmatt, BEKB | BCBE, Marketing Gesamtbank, Bern



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 stilsichere 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

Daten und Zeit

Di 16.10.2012¹; Mi 7.11.2012²,
9.00–17.00 Uhr (1 Tag)

Orte

¹ Bern, Novotel Bern Expo, Guisanplatz
² Zürich, Hotel Engimatt, Engimattstrasse 14

Preis

CHF 680.–



Monika Seeger
Inhaberin Imagenow

Auftreten mit Persönlichkeit

NEU!

Souverän – sicher - überzeugend

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an alle, die besser darin werden wollen, ihren Themen Gehör zu verschaffen, andere zu überzeugen und zu begeistern.

Ziele

Persönliche Souveränität ist wichtig – besonders in komplexen Situationen.
Lernen Sie

- Sicher aufzutreten
- Überzeugend zu reden
- Sich durchzusetzen, ohne aggressiv zu wirken
- Schlagfertig mit Gegenargumenten umzugehen

Nutzen

Mit Persönlichkeit überzeugen – sicher auftreten im Kontakt mit Kunden, Geschäftspartnern, Mitarbeitern und Chefs.

- Sie entdecken neue Möglichkeiten, Ihren Auftritt erfolgreich und mühelos zu gestalten
- Sie verbessern Ihre Fähigkeiten, Themen zu strukturieren und Kernbotschaften zu formulieren
- Sie entwickeln Strategien, Gesprächspartner zu überzeugen
- Sie sind gewappnet bei kritischen Fragen

Inhalt

- Persönlicher Eindruck – bestimmtes Auftreten: Lernen Sie Ihr Potenzial kennen und optimieren Sie Ihr Erscheinungsbild und Auftritt
- Überzeugen von Beginn an: Gestik, Mimik und Haltung bestimmen viel von Ihrer Wirkung
 - Das Richtige richtig sagen – Betonung, Wortwahl und Formulierung
- Ihre Potenziale und Blockaden – erkennen, nutzen, optimieren
- Informationen geben – sichere Rhetorik: Konzentrieren Sie sich auf das Wesentliche
 - Strukturieren Sie Ihre Inhalte einfach und verständlich
 - Vermitteln Sie Ihre Inhalte klar und überzeugend
- Gespräche führen – erfolgreiche Dialektik: Merkmale guter Gespräche
 - Stellen Sie die richtigen Fragen, antworten Sie gekonnt, schnell und auf den Punkt gebracht

Seminar 302 Auftreten mit Persönlichkeit

Datum und Zeit

Mi 28.11.2012, 9.00–17.00 Uhr (1 Tag)

Ort

Zürich, Hotel Engimatt, Engimattstrasse 14

Preis

CHF 880.–



Reiner Neumann
Dipl. Psychologe und
Rhetoriktrainer

Erfolgreiche Medienarbeit für grössere Bekanntheit und mehr Umsatz

WIEDER DABEI

Lernen Sie die wichtigsten Punkte der Medienarbeit (Offline und im Web 2.0 / Social Media) kennen, um bestehende und neue Kunden wirkungsvoll anzusprechen

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Firmen, denen die herkömmlichen Marketingaktivitäten nicht mehr reichen und die ihre Bekanntheit verbessern wollen.

Ziele

- Sie erfahren, wie Sie Ihre Medientexte auch für Social Media / Web 2.0 gezielt einsetzen können, damit Sie noch bekannter werden
- Sie wissen, mit welchen Themen Sie in die Medien (TV, Radio, Zeitungen) kommen
- Sie erkennen, wie Journalisten «ticken» und welche «News» sie von uns hören wollen
- Sie erfahren, weshalb «Agenda-Setting» wichtig ist
- Sie lernen, wie ein Medientext aufgebaut wird
- Sie verfassen Ihren eigenen Medientext
- Und: Sie wissen, wie Sie den Erfolg Ihrer Medienarbeit kontrollieren können

Nutzen

Sie lernen, wie Sie die News Ihrer Firma den Journalisten (Radio, TV, Print) verkaufen können und sind in der Lage, einen Medientext so zu verfassen, damit er eine Chance hat, veröffentlicht zu werden. Sie steigern die Bekanntheit Ihrer Firma, ohne Ihr Werbebudget zu strapazieren.

Inhalt

- Der Weg von der Idee zur optimalen Medienmitteilung
- Die Erfolgsbausteine einer Medienmitteilung
- Strategien und Tipps für die Kommunikation mit den Medien
- Welche Mitteilungen geben wir welchen Medien weiter?
- Networking mit den Journalisten
- Beispiele von Medienarbeit im Web 2.0

Seminar 401 Erfolgreiche Medienarbeit für grössere Bekanntheit und mehr Umsatz

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

Datum und Zeit

Mi 12.9.2012, 9.00–17.00 Uhr (1 Tag)

Ort

Regensdorf, Mövenpick Hotel, Im Zentrum

Preis

CHF 680.–

Chris Regez

Dipl. PR-Fachmann und PR-Redaktor SPRI, Inhaber CR Communications, Oberentfelden



Marcel Hähni

Journalist BR, dipl. PR-Redaktor SPRI, Redaktor Radio DRS 3



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 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

Datum und Zeit

Do 1.11.2012, 9.00–17.00 Uhr (1 Tag)

Ort

Baden, Blue City Hotel, Haselstrasse 17

Preis

CHF 680.–

«Die Seminarinhalte hat René Hübscher mit Begeisterung, Fingerspitzengefühl und wertvollen Praxis-Tipps weitergegeben. Highlight war ein eindrückliches und emotionales Fallbeispiel. Echt empfehlenswert!»

Stephan Dünner, ascon contactlinsen ag

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 20.11.2012, 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

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 31.10./Do 1.11.2012, 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**
- Unter **Telefonnummer 058 338 77 56**

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

Teilnehmerzahl

Die maximale Teilnehmerzahl beträgt je nach Seminar 10 bis 14 Personen.

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**. 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 Arzzeugnisses 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

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

Nützliche Direct-Marketing-Publikationen

Praxisnah, informativ und schnell

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



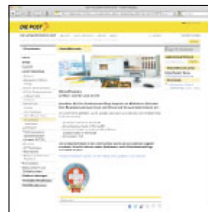
DirectCalendar

Direct-Marketing-Kalender Schweiz, mit Schulferienzeiten aller Kantone



www.post.ch/directfactory

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
dmseminare@post.ch

DIE POST 

MIX
Papier
FSC® C006019



2012-120 (PM) 05.2012