



communicall

business dialogue

Persönliche Einladung zum

6. INNOVATIONSTAG VERTRIEB

Donnerstag, 08.03.2012 ab 12.00 Uhr



Medienpartner



Rückenwind für Ihren Vertrieb

Sehr geehrte Damen und Herren,

2012 findet unser Innovationstag Vertrieb „Rückenwind für Ihren Vertrieb“ bereits zum 6. Mal statt. Immer im März bringen wir Unternehmer sowie Marketing- und Vertriebsexperten nach Bayreuth, die von Anregungen für den persönlichen und beruflichen Erfolg profitieren wollen.

Als Key-Speaker konnten wir Roger Rankel und Sven Gabor Janszky für Sie gewinnen. Beide Referenten gehören zu den Bestsellerautoren, wurden mehrfach ausgezeichnet und zählen zu den gefragtesten Vertriebstrainern und Vortragsrednern. Neben den Vorträgen steht einmal mehr wieder der intensive Austausch mit anderen Unternehme(r)n und natürlich auch den Referenten im Vordergrund. Im Anschluss dürfen wir Sie dann noch zum Stay-Together einladen.

Freuen Sie sich erneut auf erstklassige Referenten und eine tolle Atmosphäre. Wir sehen uns am 08. März 2012 (wieder) in Bayreuth.

Mit besten Grüßen
Sabine Kuroпка
Peter Eichmüller

Agenda

Donnerstag, 08.03.2012

12:00 > 12:45 Uhr **Get Together**

Eintreffen der Gäste und Redner bei der Stäubli Tec-Systems GmbH Connectors in der Theodor-Schmitt-Straße 25, in 95448 Bayreuth

12:45 > 13:00 Uhr **Begrüßung der Teilnehmer**

Sabine Kuroпка, Peter Eichmüller, Geschäftsführende Gesellschafter communicall GmbH

13:00 > 14:15 Uhr **Vortrag »Das B2B - Marketing der Zukunft: Wie Sie 2020 mit Ihren Kunden kommunizieren werden!«**

Sven Gabor Janszky, Trendforscher, Speaker, ThinkTank-Leiter, Zukunftstrainer, 2b AHEAD ThinkTank GmbH

14:15 > 14:30 Uhr **Networking- / Kaffeepause**

14:30 > 15:15 Uhr **Vortrag »Professioneller Lead Management Prozess - Anspruch und Wirklichkeit«**

Dr. Matthias Ledig, Geschäftsführer Social Touchpoint GmbH, Peter Eichmüller, Geschäftsführender Gesellschafter communicall GmbH

15:15 > 16:00 Uhr **Networking- / Kaffeepause**

16:00 > 17:30 Uhr **Vortrag »Sales Secrets - Insidertipps für Top-Verkäufer!«**

Roger Rankel, Der Experte für Kundengewinnung, München

ab 17:30 Uhr **Stay Together**

im Kundencenter der Stäubli Tec-Systems

Unsere Referenten

Sven Gabor Janszky



Wie sich in Zukunft der Dialog mit dem Kunden verändert? Nach diesem Vortrag wissen Sie es. So können Sie sich bereits heute auf übermorgen einstellen.

Deutschland 2020: Veränderte Lifestyle- und Medienwelten, Community-Fernsehen und Crowdsourcing, realvirtuelle Kommunikation durch Augmented Realities, steigendes Vertrauen in kollektive Meinungen und sinkendes Vertrauen in Marken, elektronische Assistenten die Teile der Kommunikation übernehmen...

Menschen werden in zehn Jahren anders miteinander reden als heute. Doch wie reden TV/Radio/Print mit ihren Zuschauern/Hörern/Lesern und was heißt das für den Kundendialog von Unternehmen? Zukunftsforscher und Referent Sven Gabor Janszky präsentiert Ergebnisse seiner exklusiven Zukunftsstudie „Transcom 2020 Kundendialogstudie“.

Dieses branchenübergreifende Szenario beschreibt einen imaginären Tag im Leben im Jahr 2020: Veränderte Lifestyle- und Medienwelten, Community-Fernsehen und Crowdsourcing, realvirtuelle Kommunikation durch Augmented Realities, steigendes Vertrauen in kollektive Meinungen und sinkendes Vertrauen in Marken, elektronische Assistenten die Teile der Kommunikation übernehmen.

Menschen werden in zehn Jahren anders miteinander reden als heute. Doch wie reden Unternehmen dann mit Ihren Kunden? Aus dem gesellschaftlichen Trendszenario und seiner Zukunftsstudie, leitet der Trendforscher die fünf wesentlichen Zukunftsstrategien für den Kundendialog der Zukunft ab. Die wichtigste Botschaft des 5 Sterne Redners:

In einer Welt der „multioptionalen Orientierungslosigkeit“ und automatisierter Targetingsysteme wird das „Intelligente Touchpointmanagement“ zum zentralen Wertschöpfungselement.

Peter Eichmüller ist zusammen mit Sabine Kuroпка geschäftsführender Gesellschafter der communicall GmbH, einem auf die Bereiche Außendienstterminierung und Lead Management spezialisierten Kommunikationsdienstleister.

Peter Eichmüller



Peter Eichmüller ist zusammen mit Sabine Kuroпка geschäftsführender Gesellschafter der communicall GmbH, einem auf die Bereiche Außendienstterminierung und Lead Management spezialisierten Kommunikationsdienstleister.

Dr. Matthias Ledig



Dr. Matthias Ledig ist Gründer und geschäftsführender Gesellschafter der Social Touchpoint GmbH, einem innovativen Dienstleister für Vertriebs- und Kundenserviceunterstützung.

Professionelles Lead Management wird in vielen Unternehmen immer noch sehr stiefmütterlich behandelt. Zwischen Vertrieb und Marketing existieren zum Teil immer noch tiefe Gräben und neue Kommunikationskanäle werden nur zögerlich integriert. Das sog. Lead Management bietet transparente Prozesse und Methoden, deren Ziel am Ende immer ein kaufbereiter Interessent darstellt.

Dr. Matthias Ledig und Peter Eichmüller zeigen Anspruch und Wirklichkeit im Lead Management Prozess auf und geben einen Ausblick auf eine initiierte Studie zu diesem Thema, deren Ergebnisse im Herbst 2012 vorgestellt werden sollen.

Roger Rankel



Bestsellerautor Roger Rankel ist der Experte für Kundengewinnung!

Mehrfach ausgezeichnet, u.a. mit dem „Großen Preis des Mittelstands“ und dem Internationalen Deutschen Trainingspreis, zählt er zu den gefragtesten Vortragsrednern im deutschsprachigen Raum.

Was zeichnet Top-Verkäufer aus?

Mit „Sales Secrets“ lüftet Roger Rankel die Geheimnisse der High Performer. Dazu führte er Gespräche mit Personen des öffentlichen Lebens, die außergewöhnlich erfolgreich sind oder analysiert Leistungsträger wie Franz Beckenbauer, Oliver Kahn und Boris Becker über Starfriseur Udo Walz bis hin zu Michael Schumacher.

Der Experte verbindet diese Erkenntnisse mit zwei Jahrzehnten eigener Erfahrung im Verkauf. Das Ergebnis:

verblüffende, neuartige und inspirierende Einsichten in die Logik des Verkaufens – eben echte „Secrets“.

Dabei scheut sich der Experte nicht, heilige Kühe zu schlachten und lieb gewonnene Gewohnheiten zu erschüttern.

Sie dürfen gespannt sein!

Die Zuhörer bekommen einen hochkonzentrierten Einblick in das, was modernen Verkauf ausmacht, und Insidertipps von Top-Verkäufern. Motivatorisch höchst eindrucksvoll, handwerklich perfekt und absolut professionell.

Kontakt

Ihre Anmeldung

Die **Teilnahmegebühr** beträgt **175,00 € p.P. zzgl. MwSt.** und beinhaltet die **Vortragsunterlagen** (Downloadberechtigung) und die **Speisen und Getränke** (Get-Together, Kaffeepausen und Stay-Together am Abend).

Mit Eingang Ihrer Anmeldung reservieren wir Ihnen Ihren Teilnehmerplatz. Gleichzeitig senden wir Ihnen eine Rechnung über den zu zahlenden Teilnehmerbeitrag. Diese Rechnung bezahlen Sie bitte innerhalb von 14 Tagen, wodurch die Reservierung endgültig wird. Im Falle eines nicht rechtzeitigen Zahlungseingangs behalten wir uns vor, Ihre Reservierung aufzuheben und den Teilnehmerplatz anderweitig zu vergeben.

Die Verpflichtung zur Zahlung des Teilnehmerbeitrags entsteht mit der Anmeldung. Für den Fall des Nichterscheinens oder der Stornierung ist eine Rückerstattung / Nichtberechnung der Teilnahmegebühr ausgeschlossen. Es steht Ihnen aber frei, einen Ersatzteilnehmer ohne zusätzliche Kosten an der Veranstaltung teilnehmen zu lassen. In diesem Falle bitten wir Sie, die Daten des Ersatzteilnehmers rechtzeitig vor der Veranstaltung bekannt zu geben.

Zur **Anmeldung** stehen Ihnen folgende Möglichkeiten zur Verfügung:

fon: 09 21 / 1 50 85 40 55
fax: 09 21 / 1 50 85 64 81
mail: info@communicall.de

Unser Veranstaltungsort:
STÄUBLI Tec-Systems GmbH
Sitzungssaal Oberfranken
Theodor-Schmidt-Str. 25
95448 Bayreuth



Pro Teilnehmer spendet communicall 5,00 € an Plan Deutschland für ein Schul-Projekt in Afrika.

Verbindliche Anmeldung

6. Innovationstag Vertrieb

08.03.2012

STÄUBLI Tec-Systems GmbH, Sitzungssaal Oberfranken,
Theodor-Schmidt-Str. 25, 95448 Bayreuth

Bitte ausfüllen
und per Fax an 09 21 / 1 50 85 - 64 81

- Vielen Dank für die Einladung, die ich hiermit gerne annehme.
- Leider kann ich nicht am IT 2012 teilnehmen, bin aber an zukünftigen Veranstaltungen interessiert.
- Für folgende(n) Firma / Ansprechpartner ist eine Einladung zum IT 2012 ebenfalls interessant. Bitte versenden Sie eine Einladung an folgende Kontaktdaten.

Anschrift / Kontaktdaten

Firma

Ansprechpartner

Straße / Hausnummer

PLZ / Ort

Telefon

E-Mail

Begleitperson

Empfehlung

Firma

Ansprechpartner

Straße / Hausnummer

PLZ / Ort

Telefon

E-Mail

Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme!



Datum Unterschrift