

Veranstaltungshinweise

Starnberg, den 7. Dezember 2015

So gelingt CRM für B2B-Unternehmen

Der Weg zu optimierter Kundenloyalität, Kundenbindung, Kundendurchdringung und Kundenentwicklung.

In diesem Intensivseminar werden anwendbares Wissen zu einem ganzheitlichen Customer Relationship Management und der Weg von der Kundenzufriedenheit zur gezielten Verbesserung der Kundenloyalität erklärt. Weitere Themen sind ein überlegenes Kundenbeziehungsmanagement als systematischer Entscheider- und Focus Group-Ansatz, erfolgreiches Kundenbindungsmanagement als „flankierende“ Maßnahme der nachhaltigen Kundendurchdringung und Kundenentwicklung sowie neue Wege und Ansätze einer „Win Win“-basierten Geschäfts- und Kundenentwicklung. Im Praxispart werden Anforderungen, Auswahl und Implementierung eines integrativen und prozessoptimierten CRM-Tools vermittelt.

Ein interaktives Intensivseminar für alle, die als Entscheider und Führungskräfte mit CRM im B2B-Bereich tätig sind:

CRM für B2B-Unternehmen

28./29. Januar 2016 in München

www.management-forum.de/crm

Perfekte Planung für Marken, Media und Marketing

Anstrengend sind die Wege zur datenbasierten Evaluation und Steigerung des Multi-Channel Marketing-Erfolgs. Wer den Aufwand betreibt, schafft erheblichen Mehrwert.

Aus Big Data smart Insights zu machen, ist eine Herausforderung. In Echtzeit verlässliche und sinnvoll interpretierte oder interpretierbare Daten aus verschiedenen Quellen zu nutzen, ist ein erheblicher Aufwand – der sich lohnt.

Wer verstehen möchte, wie die Führung von Marken auf Basis von Live-Daten funktioniert und wie in der Fülle der Daten Innovationspotenziale identifiziert werden, benötigt strukturiertes Wissen - zu erwerben auf diesem qualifizierenden Seminar:

Data Driven Marketing

25. Januar 2016 in Frankfurt

www.management-forum.de/datadrivenmarketing

Professionell verhandeln nach dem Harvard-Konzept

Verhandlungen sind erfolgreich, wenn alle Verhandlungspartner eine Win-Win-Situation erleben. Dies erfordert mehr als das Feilschen um Positionen – und kann trainiert werden.

Seinen Verhandlungspartner zu übertrumpfen, mag kurzfristig ein ganz gutes Gefühl sein – langfristig zerstört so eine Taktik aber die Basis der Zusammenarbeit. Das Verhandeln nach dem Harvard-Konzept ist ein exklusives Training für Führungskräfte, die ihren persönlichen, auch unter Druck und nachhaltig erfolgreichen Verhandlungsstil entwickeln wollen.

Professionell verhandeln nach dem Harvard-Konzept

18. + 19. Februar 2016 in Mainz

www.management-forum.de/harvard-konzept

Im Auge des Shitstorms – Krisenkommunikation im Social Web

Glück haben Unternehmen, die noch nicht von Kommunikationskrisen im Netz betroffen waren. Wer sich für die Zukunft nicht nur auf sein Glück verlassen will, kann sich systematisch vorbereiten.

Struktur von Krisen, Früherkennung, Abwehr- und Handlungsstrategien sind die wesentlichen Inhalte, dieses praxisbezogenen Intensivseminars, das für Geschäftsführer, Verantwortliche aus den Bereichen Public Relations und Unternehmens- bzw. Markenkommunikation konzipiert ist.

Im Auge des Shitstorms – Krisenkommunikation im Social Web

17. Februar 2016 in Mainz

www.management-forum.de/shitstorm

Kontakt: Yvonne Döbler, Tel.: 08151-27190, yvonne.doebler@management-forum.de
Seminaranmeldung: Elisabeth di Muro, elisabeth.dimuro@management-forum.de

Über uns

Management Forum Starnberg ist der inhabergeführte Anbieter von Fach- und Führungskräfte-Seminaren und Trainings. Das Unternehmen wurde 1995 von Gundula Schwan und Elke Wiedmaier in Starnberg gegründet. Aktuell konzeptionieren, planen und organisieren rund 20 MitarbeiterInnen Veranstaltungen, die in der DACH-Region durchgeführt werden. Ein Großteil der Mitarbeiter in verantwortlicher Position sind Frauen – auch in Teilzeit.