



» Netzwerke schaffen.
» Erfolge sichern.



Marketing-Club
Mittelhessen e.V.

Veranstaltungs-
programm 2015
1. Jahreshälfte

» 20. Januar 2015 – Referat

Start-Up Vertrieb der neuen Generation: Kunden sehen = Kunden verstehen

Mit:
Andrea Reischmann,
Trainerin und Speaker,
REISCHMANN TRAINING

Wer heute erfolgreiche Vertriebsaktivitäten initiieren und fördern möchte, muss erkennen, dass in der Praxis ganz andere Faktoren als Zahlen, Daten und Fakten entscheidend sind.

Wo?
Rittal Arena Wetzlar
Wolfgang-Kühle-Str. 1
35576 Wetzlar

Erfahren Sie mehr über die Grundlagen der unmittelbaren integralen Kommunikation mit Kunden und erleben Sie aktive und praxisnahe Vertriebsmethoden.

» 26. Februar 2015 – Vor-Ort-Veranstaltung

Marketing für erklärungsbedürftige Investitionsgüter – wie geht das?

Mit:
Marco Hinter, Leiter
Vertrieb & Marketing

Im Umfeld internationaler Marktbegleiter wird es für mittelständische deutsche Anlagenbauer immer mehr zur Herausforderung, die „Made in Germany“ Vorteile unserer Anlagen pointiert den Kaufentscheidern zu präsentieren.

Wo?
Hastamat Verpackungstechnik GmbH
Naunheimer Str. 57
35633 Lahnau

Welche Marketingtools sind für diese sehr individuellen und hochpreisigen Anlagen erfolgreich?

» 24. März 2015 – Referat & Mitgliederversammlung

Überzeugend überzeugen. Top-Kunden gewinnen

Mit:
Stefan Baier,
IHR COACH

Wo?
Mettler-Toledo GmbH
Ockerweg 3
35396 Gießen

Was machen die erfolgreichsten Verkäufer besser als andere? Stefan Baier zeigt, wie Sie (potenzielle) Top-Kunden zu Partnern entwickeln und den Ertrag pro Kunde deutlich steigern. Sein Credo: „Hört Eurem Kunden besser zu und hilft ihm, die richtige Entscheidung zu treffen!“

Hinweis: Im Vorlauf des Referats findet unsere Mitgliederversammlung statt.

» 22. April 2015 – Vor-Ort-Veranstaltung

Marketing und Vertrieb in der Energiewirtschaft

Mit:
Wolfgang Schuch, kfm Geschäftsf.,
Andreas Peters, Marketing & Energieberatung,
Bernd Kraft, Vertrieb

Wo?
enwag energie- und wassergesellschaft mbh
Hermannsteiner Str. 1
35576 Wetzlar

Erst wenn wir es einmal nicht haben, wissen wir, was wir daran haben: Strom, Gas und Wasser. Der Markt dafür ist hart umkämpft und verlangt schon einiges an Kreativität und Können, um den harten Kampf um Kunden für sich zu gewinnen.

Wir sind eingeladen zur enwag in Wetzlar und werden erfahren, dass zu Kundenbindung viel mehr gehört, als bei den Preisen die Nase vorn zu haben.

**Achtung:
Neuer
Termin!**

» 20. Mai 2015 – Referat

TopSelling: Die 4 Erfolgsfaktoren für mehr Umsatz & Gewinn

Mit: Klaus-J. Fink, Trainer und Speaker, Fink Seminare
Erfahren Sie, wie man durch Leidenschaft und Begeisterung Kunden nachhaltig überzeugt, warum eine professionelle Neukundengewinnung unablässig für Ihren Erfolg ist und warum die Identifikation mit Ihrer Tätigkeit, Ihrem Produkt und Ihrem Unternehmen das Sprungbrett für Ihren Verkaufserfolg ist.

Wo? Rathaus Gießen, Stadtverordnetensitzungssaal Berliner Platz 1
35390 Gießen

» 24. Juni 2015 – Gesellige Veranstaltung (nur für Mitglieder)

Burgfestspiele Bad Vilbel: Eine Kulturmarke macht großes Theater

Mit: Claus-Günther Kunzmann, Intendant und Frank Hussendörfer, PUNKTUM Werbeagentur GmbH
Anfangs eher lokal verwurzelt, hat sich die Marke „Burgfestspiele Bad Vilbel“ inzwischen zu einer überregionalen Kulturmarke entwickelt.

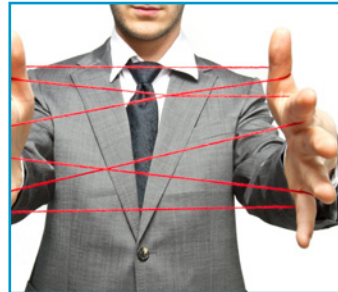
Wo? Burgfestspiele Bad Vilbel Klaus-Havenstein-Weg 1
61118 Bad Vilbel
Nach einer Führung durch 25 Jahre geschichtliche Entwicklung erwartet uns an diesem Abend ein Besuch der laufenden Vorstellung „Ein Sommernachtstraum“, eine Eigenproduktion der Spielzeit 2015.

» 13. Juli 2015 – Vor-Ort-Veranstaltung

Nachhaltigkeit – nur ein Marketing-Begriff?

Mit: Christian Rinn, Geschäftsführer
Künftig werden Kunden ein zunehmendes Interesse daran haben, welche Auswirkungen die Produktion auf Umwelt, Mitarbeiter und Gesellschaft hat. Warum ist es heute für Unternehmen wichtig, nachhaltig zu handeln?

Wo? RINN Beton- und Naturstein GmbH & Co. KG Rodheimer Str. 83
35452 Heuchelheim
Christian Rinn zeigt an diesem Abend, wie das sein mittelständischer Familienbetrieb mit der Entwicklung einer Nachhaltigkeitsstrategie erfolgreich umsetzt.



» Veranstaltungsbeginn:

Unsere Veranstaltungen beginnen in der Regel um 19 Uhr.
Näheres erfahren Sie über unsere Clubsekretärin Sylvia Bierwirt oder im Internet unter:

www.mc-mittelhessen.de

Kontakt



Ihre Ansprechpartnerin im Clubsekretariat:

Sylvia Bierwirt

Telefonisch erreichbar:

Montag, Mittwoch & Freitag
von 9 bis 11 Uhr

Kontakt:

Marketing-Club Mittelhessen e. V.
Otto-Wels-Str. 19 a
35586 Wetzlar
Tel. 0 64 41 – 3 09 09 55
Fax 0 64 41 – 3 09 18 88
info@mc-mittelhessen.de



Marketing-Club
Mittelhessen e.V.

Die Vorstandsmitglieder



Von links nach rechts:

- » Andrea Janzen, ja MARKETING (Präsidentin)
- » Uwe Edler (Schatzmeister)
- » Daniela Grosche, Schunk Group (Öffentlichkeitsarbeit)
- » Jörg Wießmann, Wiesel Events – We sell events (Programm)

Weitere Informationen – auch zu unseren
Mitgliedschaften – finden Sie unter:

www.mc-mittelhessen.de

Wissenswertes

» Auch für Nichtmitglieder:

Wenn Sie uns und unser Netzwerk näher kennenlernen möchten, können Sie für einen Gastbeitrag an einem unserer Themenabende teilnehmen.

» In der Vielfalt liegt unsere Stärke.

Marketing ist längst nicht mehr nur ein Thema für Konsumgüter und Markenartikel.

Zu unseren Mitgliedern zählen daher unterschiedlichste Berufsgruppen aus Wirtschaft, Industrie und Dienstleistung – sowohl mit als auch ohne direkte Marketingverantwortung.

- » Netzwerke schaffen
- » Erfolge sichern.