



DIE PROJEKTLLEITER

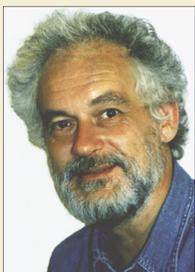
Dr. Bernhard Geue

hat Psychologie, Medizin und Theaterwissenschaften studiert. Seit 1986 ist er auf Techniken und Strategien für erfolgreiches Beziehungsmanagement und Kundenorientierung spezialisiert. Neben Inhouse- und Auftragsseminaren und offenen Veranstaltungen führt Dr. Geue Coachingprogramme für Leistungsgruppen und Einzelpersonen durch. Er hat mehrere Bücher, außerdem Kassetten- und Videoprogramme veröffentlicht.



Jürgen Wemheuer

ist Dipl.-Ing. (TU) der Nachrichtentechnik. Er war vier Jahre Technischer Redakteur in der Kommunikations-Industrie und 14 Jahre Planungs- und System-Ingenieur beim Südwestfunk Baden-Baden (heute Südwestrundfunk), zuletzt als Referent für Informations- und Kommunikationstechnik. Seit zehn Jahren freiberuflich tätig als Dozent für PC-, Kommunikations- und Medien-Technik, Fachautor und Projektleiter in der Multimedia- und Internet-Branche.



ORGANISATORISCHES

Die Anmeldung

nehmen Sie bitte schriftlich vor. Sie erhalten umgehend eine Bestätigung mit Rechnung. Ihr Platz ist fest für Sie reserviert, sobald die Anzahlung von 15% des Betrages eingegangen ist.

Eine Stornierung bis vier Wochen vor der Veranstaltung ist kostenfrei. Bei Rücktritt bis 14 Tage vor Beginn berechnen wir 30%, bis sieben Tage vorher 60%, danach die ganze Seminargebühr. Ersatzteilnehmer(innen) können selbstverständlich benannt werden.

Es gelten die allgemeinen Geschäftsbedingungen des Steinbeis Transferzentrum, die im Internet zu Verfügung stehen und mit der Rechnung oder bei Bedarf zugeschickt werden.

komm:check

ist ein Projekt im
Steinbeis Transferzentrum
„Innovative Systeme und
Dienstleistungen“ (377)
Leiter: Dr. Axel Hoff



In Oberwiesen 16
D-88682 Salem

- Telefon: (07553) 91 80 57-0
- Fax: (07553) 91 80 57-9
- e-mail: info@kommcheck.de
- URL: <http://www.kommcheck.de>
- UID: DE 190 606 404



BERATUNG

SEMINARE

komm:check



Technologie-Marketing mit System:

- Professionell präsentieren
- Kompetenz vermitteln
- Kunden gewinnen

Ein Projekt im Steinbeis-Transferzentrum „Innovative Systeme und Dienstleistungen“ (Salem)

➤ UNSER ZIEL – IHR NUTZEN

Die Aufgabe:

Ob bei der Beantragung von Förder- und Drittmitteln für Projekte, bei der Vermarktung Ihrer kompetenten Dienstleistungen und Beratungen oder bei der erfolgreichen Darstellung Ihrer Aktivitäten mit der Hoffnung auf Anschlussaufträge:

➔ Immer geht es darum, die eigenen Fähigkeiten, Visionen und Ideen zielgruppengerecht zu vermitteln und adressatengerecht zu kommunizieren.

Der Erfolg hängt wesentlich davon ab, wie sehr man sich auf die Bedürfnisse, die Wahrnehmung und die Kommunikationsstile von Auftraggebern und Kunden einstellt. Hier wollen wir Sie unterstützen, wobei es uns um folgende Schwerpunkte geht:

- ➔ Den Transfer von Problemlösungen und Informationen in Sichtweise, Verständnis und Denkgewohnheiten des Kunden.
- ➔ Die Gestaltung der Beziehungsebene durch den gesprochenen und geschriebenen Text (Wortwahl, Satzbau, Beispiele etc.), die Körpersprache und die Überzeugungsstrategien.
- ➔ Die Gestaltung medialer Publikationen (Internet, Printmedien, CD-ROMs, Messeauftritte, Beschilderungen etc.) als kunden- und zweckorientierte Visualisierung.

➤ DAS EINFÜHRUNGSSEMINAR

Das erwartet Sie:

Unser Seminar will Ihnen das Spektrum der Möglichkeiten aufzeigen, mit denen Sie sich erfolgreich am Markt präsentieren und Ihre Kunden von sich überzeugen können.

In jedem Themenbereich werden Ihnen zuerst Instrumente zur Analyse des aktuellen IST-Zustandes vorgestellt. Danach geht es um Strategien und Techniken, mit deren Hilfe sich das eigene Vorgehen optimieren lässt.

Die Darstellung der Themen orientiert sich an der Umsetzbarkeit von Konzepten und deren praktischen Nutzen. Die Referenten sind deshalb auch gerne bereit, gezielt auf persönliche Fragestellungen einzugehen.

Die inhaltliche und zeitliche Struktur der Veranstaltung entnehmen Sie bitte dem nebenstehenden Plan.

- ➔ Einführungsseminar
**„Professionell präsentieren,
Kompetenz vermitteln,
Kunden gewinnen“**
mit Dr. Bernhard Geue und
Dipl.-Ing. Jürgen Wemheuer
Dauer: ein Tag (10:00 bis 16:30 Uhr)

➤ DIE SEMINARTHEMEN

Der Ablauf des Tagesseminars:

10:00 - 11:30 Uhr

Der eigene Markt:

Im Mittelpunkt der Kunde

- Was habe ich dem Markt zu bieten?
- Wo liegen meine kommerziellen Stärken?
- Wer ist meine lohnende Zielgruppe?

11:45 - 13:15 Uhr

Von Mensch zu Mensch:

Den Kunden gewinnen

- Die eigene Leistung mit den Augen des Kunden sehen
- Auf die Bedürfnisse des Geschäftspartners eingehen
- Durch Rhetorik und Körpersprache überzeugen

14:15 - 15:30 Uhr

Die kundenorientierte Gestaltung von Medien

- Von der Visitenkarte zur Website
- Präsentationsmedien wirkungsvoll einsetzen
- Elektronische Medien und Internet

15:45 - 16:30 Uhr

Zukunft planen - mit Erfolg

- Den eigenen Unternehmensplan optimieren und fortschreiben
- Märkte und Möglichkeiten im Visier halten
- Durch Dienstleistungsqualität attraktiv und unentbehrlich bleiben