

Mehr Neukundengeschäft in 2006

27.10.2005, 14:19 | IT, New Media & Software

Pressemitteilung von: *jordanize!*

jordanize! veranstaltet Workshop mit Praxisbeispielen, Tipps & Tricks für IT-Unternehmen

(Düsseldorf.) Die Unternehmensberatung jordanize! veranstaltet am 21. November 2005 in Neuss einen eintägigen Workshop zum Thema „Mehr Neukundengeschäft in 2006“. Teilnehmer erhalten dort wertvolle und vor allem konkret an ihren Bedürfnissen ausgerichtete Informationen zur Umsetzung ihrer Vertriebsziele für das kommende Geschäftsjahr. Anhand eines vorab auszufüllenden Fragebogens entwickeln Seminarleitung und Teilnehmer gemeinsam individuelle Fahrpläne, die vorhandene Ressourcen optimal nutzen. Passend ausgewählte Fallbeispiele anderer IT-Unternehmen illustrieren, worauf es bei der Marketing- und Vertriebsplanung ankommt. Zielgruppe sind Geschäftsführer sowie Vertriebs- und Marketingleiter von Software- und Systemhäusern sowie IT-Dienstleistern.

Die Geschäftsziele für das nächste Jahr sind in der Regel nicht das Problem, sondern der Weg zur Erreichung dieser Ziele. Es gilt, geeignete Vertriebsstrategien und Marketing-Maßnahmen festzulegen. Unterstützung bietet hier das jordanize!-Expertenteam mit Feedback und konkreten Anregungen. Dies geschieht z.B. in Form innovativer und wirkungsvoller Wege zur Neukundengewinnung. Beispiele anderer Unternehmen zeigen ergänzend, welche Maßnahme wofür geeignet ist. Weiterhin wird im Workshop ein individueller Plan für die einzelnen Teilnehmer aufgestellt, der die jeweiligen Gegebenheiten im Unternehmen berücksichtigt und genügend Spielraum lässt, auf besondere Anforderungen im Alltagsgeschäft einzugehen.

Um derart konkrete Unterstützung liefern zu können, benötigt jordanize! Vorabinformationen, die in Form eines Fragenkatalogs zu Unternehmen und Zielen gesammelt werden. So kann die Unternehmensberatung passgenau die Fallbeispiele des Workshops auswählen. Im Verlauf der Veranstaltung werden dann Fragen geklärt wie:

- Welches Potenzial steckt in der jeweils anvisierten Zielgruppe?
- Wie macht man potenzielle Kunden auf sein Angebot aufmerksam?
- Wie generiert man kontinuierliches Neukundengeschäft?

Ergänzend hält Dr. Axel Keller vom Institut für modernen Handel, langjähriger Spezialist für Vertrieb und Marketing, einen Vortrag zum Thema Vertriebspartnerschaften. Der Aufbau eines indirekten Vertriebs ist für viele Unternehmen problematisch. Hier erhalten sie Informationen und Tipps aus erster Hand, die sie bei der konkreten Umsetzung ihrer Pläne effizient unterstützen.

Im Rahmen des Workshops findet außerdem eine Führung durch das METRO Group RFID Innovation Center statt. Das Innovation Center der Metro Group ist eines der weltweit bedeutendsten Labore für die professionelle RFID-Nutzung in der Handelsbranche. Auf einer Gesamtfläche von rund 1.300 Quadratmetern sind über 30 unterschiedliche Testanlagen installiert.

www.innovation-center.metrogroup.de

Daten und Anmeldung

Datum: Montag, 21. November 2005

Ort: METRO Group RFID Innovation Center, Neuss
Mainstraße 113-119, 41469 Neuss

Dauer: 9:30 – 16:30 Uhr

Kosten: 120,- EUR zzgl. MwSt.

inkl. Workshopunterlagen, Getränke und Imbiss

Interessenten können sich bis zum 15. November 2005 bei jordanize! anmelden:

Portrait

Über jordanize!

jordanize! ist ein Beratungsunternehmen, das sich ausschließlich auf Anbieter von IT-Lösungen und -Dienstleistungen konzentriert. Aufbauend auf technischem Fachwissen, betriebswirtschaftlicher Kompetenz und internationaler Erfahrung entwickelt das Unternehmen erfolgsorientierte und praxisgerechte Marketing- und Vertriebsstrategien, unterstützt konkret bei deren Umsetzung und bietet fachspezifisches Coaching an.

Weitere Informationen: www.jordanize.de/news.html.

News-ID: 65936 • Views: 2092 (Stand: 04.06.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/65936/Mehr-Neukundengeschaeft-in-2006.html>