



Kontakt:

Innotemis GmbH
BayTech Akademie
Petershauser Str. 6
85411 Hohenkammer

Telefon: 0800 22 98 32 4
Fax: 08137 99 85 9 50
kundenservice@baytech.de
www.baytech.de

Allgemeine Vertragsbedingungen:

Für die Teilnahme an der nebenstehenden Veranstaltung „gelten die nachstehenden allgemeinen Vertragsbedingungen: Das Veranstaltungsangebot der Innotemis GmbH richtet sich an Unternehmer. Die Darstellung der Veranstaltung im Rahmen dieses Flyers stellt kein rechtlich bindendes Angebot dar, sondern dient lediglich der unverbindlichen Information. Insbesondere ist die Innotemis GmbH berechtigt, die Veranstaltung von einem anderen als dem angekündigten Referenten durchführen zu lassen.

Sie können sich per Telefax unter Verwendung des nebenstehenden Faxvordruckes oder online unter www.baytech.de anmelden. Nach Ihrer Anmeldung erhalten Sie von uns eine Anmeldebestätigung per E-Mail. Erst damit kommt der Vertrag zwischen Ihnen und der Innotemis GmbH zustande. Im Anschluss erhalten Sie eine Rechnung über die Teilnahmegebühr. Der ausgewiesene Rechnungsbetrag ist ohne Abzug auf das auf der Rechnung angegebene Konto zu zahlen.

Die Innotemis GmbH räumt Ihnen nach Maßgabe der folgenden Bedingungen bis zu einschließlich 5 Werktagen vor Veranstaltungsbeginn ein vertragliches Rücktrittsrecht ein: Der Rücktritt ist schriftlich gegenüber der Innotemis GmbH, BayTech Akademie, Petershauser Str. 6, 85411 Hohenkammer, Telefax: 08137 99 85 9 50, zu erklären. Erfolgt die Erklärung des Rücktritts bis zu einschließlich 10 Werktagen vor Veranstaltungsbeginn, erhebt die Innotemis GmbH eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von 10 % des Veranstaltungsentgeltes. Erfolgt die Erklärung des Rücktritts zwischen 9 und einschließlich 5 Werktagen vor Veranstaltungsbeginn, erhebt die Innotemis GmbH eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von 50 % des Veranstaltungsentgeltes. Maßgeblich ist dabei jeweils der Zugang der Rücktrittserklärung. Ihnen ist der Nachweis gestattet, dass ein Schaden nicht entstanden ist oder wesentlich niedriger als die pauschale Bearbeitungsgebühr ist. Ein die anfallende Bearbeitungsgebühr übersteigendes, bereits bezahltes Veranstaltungsentgelt wird die Innotemis GmbH an Sie zurückerstatten.

Statt zurückzutreten, können Sie für die Teilnahme an der Veranstaltung einen Ersatzteilnehmer benennen. Ein Rücktritt weniger als 5 Werktagen vor Veranstaltungsbeginn ist nicht möglich. Allerdings kann von Ihnen auch in diesem Fall für die Teilnahme an der Veranstaltung ein Ersatzteilnehmer benannt werden. In beiden Fällen entsteht keine Bearbeitungsgebühr.

Die Innotemis GmbH kann aus wichtigem Grund, insbesondere bei zu geringer Teilnehmerzahl, die Veranstaltung verschieben, absagen oder mit einer anderen Veranstaltung verbinden. In diesem Fall können Sie vom Vertrag zurücktreten. Eine bereits bezahlte Teilnahmegebühr erstattet die Innotemis GmbH an Sie zurück. Weitergehende Ansprüche, insbesondere auf Erstattung von Reise- oder Hotelkosten, bestehen nicht.

Sind die Vertragsparteien Kaufleute im Sinne des HGB, ist der Gerichtsstand für alle Streitigkeiten aus dem Vertragsverhältnis der Sitz der Innotemis GmbH.

Datenschutzerklärung: Die Teilnehmer werden darauf hingewiesen, dass die erhobenen Daten von der Innotemis GmbH in maschineller Form gespeichert und im Rahmen der Zweckbestimmung des Vertragsverhältnisses verarbeitet werden. Der Veranstalter gewährleistet die vertrauliche Behandlung dieser Daten.

FAX-ANMELDUNG: 08137 99 85 9 50

- Ich interessiere mich für ein Inhouse-Training.
Bitte nehmen Sie diesbezüglich Kontakt mit mir auf.
- Ich melde mich zu folgender Veranstaltung an:

Marketing für Techniker und Ingenieure

Teilnehmer:

Name/Vorname

Position/Abteilung

E-Mail

Firmendaten/Rechnungsempfänger:

Firma

Straße, Hausnummer (Postfach)

PLZ, Ort

Telefon/Fax

Anmeldebestätigung z. Hd. (falls abweichend)

Rechnung z. Hd. (falls abweichend)

Die nebenstehenden allgemeinen Vertragsbedingungen akzeptiere ich:

Datum



Unterschrift des Teilnehmers

MARKETING



Marketing für Techniker und Ingenieure



Marketing für Techniker und Ingenieure

marketing

THEMENGEBIETE

Marketing für Techniker und Ingenieure ist eine Art „Crashkurs“ in dem Ihnen in besonders verdichteter Form die wichtigsten Marketinginstrumente von heute vorgestellt werden. Diese Methoden wenden Sie gleich in interaktiver Teamarbeit an. Dadurch ist im hohen Maße ein Transfer des vorgestellten Stoffs in Ihre betriebliche Praxis gewährleistet.

- Was ist Marketing - Ziele und Aufgabenfelder
- Besondere Marketinganknüpfungspunkte für Ingenieure
- B2B und B2C Marketing, Gemeinsamkeiten und Unterschiede
- Unterschiedliche Einsatzfelder, Empfehlungsmarketing
- Produkt- und Preismanagement
- Distributions- und Promotionmanagement

Wichtige Informationen

Ihr Referent: Prof. Dr. Robert F. Pelzel, MBA

Dauer des Seminars: 1 Tag

ZIELE & VORTEILE

Ziele

Dieser Crashkurs verschafft Ihnen den Überblick über alle maßgeblichen Marketingkonzepte und die neuesten Formen des viralen und des Empfehlungsmarketings und des Arbeitens mit Empfehlungen. Hier erfahren Sie, wie Sie den Erfolg des Unternehmens durch zielgerichtetes Marketing steigern können, schließen Sie Ihre Know-how-Lücken und erhöhen Sie den Erfolg und die Einzigartigkeit Ihrer Marketingprogramme.

Vorteile

Nach diesem Tag sind Sie in der Lage eigenständig Marketingpläne zu erstellen und die umfangreichen Fachbegriffe des Marketing zuzuordnen.

- Sie erfahren, wie Marketingmethoden und -instrumente richtig angewendet werden
- Sie erlernen die Marketingfachbegriffe und deren Bedeutung
- Sie lernen, wie Sie Markt- und Kundenorientierung im Unternehmen besser umsetzen können
- Sie sehen, wie man mit Bordmitteln einen fundierten Marketingplan schreibt
- Sie erhalten die Möglichkeit, Wissenslücken im Bereich Marketing zu schließen
- Sie erkennen die Schnittstellen zwischen der Technik- und Marketingwelt und überzeugen sowohl mit Ihren technischen als auch Marketing-Kenntnissen

Zielgruppe

- Techniker, Ingenieure
- Praktiker, Quereinsteiger, BWLer mit Auffrischungsbedarf
- Geschäftsführer

INHALTE

Übersicht der einzelnen Marketingfelder und deren Bedeutung

Marketing moderner Prägung ist weit mehr als nur die Schaffung von Produkten und deren werbliche Begleitung. Marketing im Zeitalter des Web 2.0 heißt zuallererst eine Definition der Zielgruppen und gleichzeitige Beobachtung des Wettbewerbs und dessen Verhaltens. Dabei geht es aber nicht nur um die Differenzierung zwischen B2B und B2C-Strukturen, sondern auch um die Entwicklung innovativer Vorgehensweisen wie etwa virales Marketing oder Empfehlungsmarketing. Nicht vergessen werden darf auch die strategische Komponente, dazu gehört die praxisnahe und wirkungsvolle Erstellung eines Marketingplanes.

Kurzüberblick der klassischen vier (fünf) Ps

- Produktpolitik: Wichtige Werkzeuge wie SWOT und BCG
- Preismanagement: Grundlagen zur Durchsetzung von Preisen
- Distributionskanäle (Placement): Auswahl von Kanälen, Generierung von Neukunden, Vermeidung von Kanalkonflikten
- Promotionmanagement: Steuerung von Kampagnen und Werbeinhalte
- People and Process: Die richtigen Menschen am richtigen Platz, Einfluss von ISO 9001

Inhouse-Training

Wir bieten dieses Seminar auch als Inhouse-Training an. Gerne unterbreiten wir Ihnen ein individuelles Angebot.