

Anmeldung zu den Workshops

Ungleich besser verkaufen – Marktchancen bei Frauen in neuem Licht

Ich melde mich verbindlich an für:

„Kunden sind unterschiedlicher als man denkt. Beschäftigte auch.“

Vielfalt = Chance:

Diversity in Innen- und Außenwirkung

22. 09. 2004, 13.00 – 18.00 Uhr
€ 150,- incl. MwSt.

Ideen-Werkstatt: „Innovative Dienstleistungen“

Ertragssteigerung durch neue Services

13. 10. 2004, 13.00–18.00 Uhr
€ 150,- incl. MwSt.

„Tue Gutes und rede darüber“

Konsequente Öffentlichkeitsarbeit = Erfolgreicher Unternehmensauftritt

03. 11. 2004, 13.00–18.00 Uhr
€ 150,- incl. MwSt.

Datum, Unterschrift

„Tue Gutes und rede darüber“ Konsequente Öffentlichkeitsarbeit = Erfolgreicher Unternehmensauftritt

Was nützt die ausgefeilteste Unternehmensstrategie „**Kundenorientierung**“ auf Hochglanzpapier gedruckt, wenn sie nicht von jeder einzelnen Mitarbeiterin, von jedem einzelnen Mitarbeiter konsequent gelebt wird! „Dafür bin ich nicht zuständig“ und mehrfaches Weitervermitteln lästiger Anrufe, das Ignorieren von Beschwerden „... da haben Sie sicher etwas falsch gemacht!“ u. a. untergraben eine Strategie der „Kundenorientierung“ nachhaltiger als schlechte Produktqualität und ungeschickte Werbung. **Alle Beschäftigten** eines Unternehmens **repräsentieren** in ihrer Funktion auch die Werte des Unternehmens **nach außen**.

Basis einer **konsequenten Öffentlichkeitsarbeit** ist die Analyse der Unternehmensziele unter Einbeziehung der dort beschäftigten Menschen. „**Corporate Identity**“ führt zu „Corporate Design“ und erfolgreicher Öffentlichkeitsarbeit, die entsprechende Pressearbeit integriert. Anhand eines **konkreten Beispiels** sollen Firmen-Image und dessen Vermittlung nach außen entwickelt werden, wie eine **prägnante Wiedererkennung am Markt** erzeugt werden kann. Public Relation, Human Relation und Pressearbeit widmen sich diesem Ziel.

Der Workshop richtet sich an Unternehmen, die sich konsequent ein prägnantes Erscheinungsbild am Markt schaffen wollen (Geschäftsleitung, Marketing, Öffentlichkeitsarbeit, Presseabteilung).

Termin: 03. 11. 2004, 13.00–18.00 Uhr

Anmeldeschluss: 15. 10. 2004
Teilnahmezahl: 20–40
Preis: € 150,- incl. MwSt.

Referentin: Heli Ihlefeld-Bolesch
Personal-Consulting und
Pressearbeit

**Moderation und
Einführungsvortrag:** Jutta Wagner-Blasche
Führungskräfte- und
Vertriebsberatung

Organisatorische Hinweise

Anmeldung

Melden Sie sich bitte einfach per Briefpost, Fax oder Email an. Der Anmeldeschluss ist bei den jeweiligen Angeboten angegeben. Ihre Anmeldung ist verbindlich. Sie erhalten nach Ablauf der Anmeldefrist eine Anmeldebestätigung mit näheren Informationen zum Veranstaltungstag sowie eine Wegbeschreibung.

Kosten

Im Preis enthalten sind Tagesverpflegung, Seminarunterlagen und MwSt. Besuchen Sie im Rahmen dieses Programms zwei oder mehrere unserer Workshops, reduzieren sich Ihre Beiträge bei der zweiten und jeder weiteren Buchung um 10%. Gerne räumen wir Ihnen auch vergleichbare Konditionen ein, wenn mehrere Mitarbeiter oder Mitarbeiterinnen Ihres Unternehmens unsere Workshops besuchen.

Rücktritt

Bitte nehmen Sie Abmeldungen zur Fristwahrung schriftlich per Post oder Fax vor. Bis zum Anmeldeschluss ist die Stornierung kostenfrei

möglich. Bei späteren Absagen berechnen wir die volle Teilnahmegebühr. Bei zu geringer Teilnahmezahl oder Ausfall der ReferentInnen behalten wir uns vor, Termine zeitlich zu verlegen oder ganz abzusagen. In diesem Falle erstatten wir Ihnen selbstverständlich bereits geleistete Zahlungen in vollem Umfang zurück.

Veranstaltungsort

Veranstaltungsort ist das Dienstleistungszentrum Erin DIEZE in Castrop-Rauxel.

Veranstalterin

Zentrum Frau
in Beruf und Technik (ZFBT)
Erinstraße 6
44575 Castrop-Rauxel
Fon (0 23 05) 9 21 50-18
kersting@zfbt.de

Organisation:

Fon (0 23 05) 9 21 50-10
eisenstein@zfbt.de

Die Workshop-Reihe wird durch Mittel des Ministeriums für Gesundheit, Soziales, Frauen und Familie des Landes Nordrhein-Westfalen und der Europäischen Union gefördert.

Grafik: Lüdicke+Partner, Meerbusch



Chancengleichheit im Zentrum



Änderungen vorbehalten

Ungleich besser verkaufen
Marktchancen bei Frauen
in neuem Licht

**WORKSHOP-
REIHE
Herbst 2004**

Ungleich besser verkaufen Marktchancen bei Frauen in neuem Licht

Mit der erfolgreichen Impulstagung

„Ungleich besser verkaufen –
Marktchancen bei Frauen
in neuem Licht“

Im November 2003 auf der Zeche
Zollverein wurden viele Anregungen zu
frauenorientierterem Marketing ge-
geben, die in lebhaften Wünschen
nach Vertiefung vieler Einzelthemen
mündeten.

Dazu wurden für den Herbst 2004
drei Workshops konzipiert, die die
Marketingstrategie Ihres Hauses be-
stärken und den Geschäftserfolg
steigern helfen sollen.

Die Workshops richten sich besonders
an die Geschäftsführung, an Marketing-
verantwortliche und den Vertrieb in
Unternehmen, unabhängig von Größe
oder Branche. Sie richtet sich auch an
Unternehmensberatungen und Werbe-
agenturen, die Unternehmen auf
diesem Weg begleiten.

„Kunden sind unterschiedlicher als man denkt. Beschäftigte auch.“ Vielfalt = Chance: Diversity in Innen- und Außenwirkung

Das Unternehmensklima trägt viel dazu bei, ob unterschiedliche Ansichten respektiert und schlummernde Talente von Beschäftigten für das Unternehmen genutzt werden können. Der **intern herrschende Ton** bestimmt Offenheit und Respekt in der Firmenkultur zwischen Menschen unterschiedlichen Geschlechts und Alters, anderer Religionen und Nationalitäten. Schon Freiherr von Knigge gab in seinem berühmten Buch „Über den Umgang mit Menschen“ zeitlose Ratschläge wie „Enthülle nicht die Schwächen deiner Nebenmenschen“ und „Gib anderen Gelegenheit zu glänzen“. In einer globalen Welt sind **feinfühlig** „**Business-Etikette**“ wichtiger denn je.

Die **Vielfalt (=Diversity)** von Sichtweisen **positiv für den Unternehmenserfolg** zu nutzen, ist eine große Chance sowohl im Innenbereich (Beschäftigte verstehen, gleich behandeln, Fähigkeiten fördern), als auch in der Außenwirkung. **Kundinnen und Kunden in ihrer Vielfalt wahrzunehmen** und auf deren unterschiedliche Bedürfnisse sensibler einzugehen, eröffnet **unge nutzte Marktpotentiale** und **neue Kundensegmente**. Kunden wollen heute nicht mehr klischeehaft in eine „Zielgruppe“ gepresst werden, sondern in ihrer Individualität wahrgenommen und angesprochen werden. So vielfältig wie wir selbst, ist auch unsere Kundschaft. Und je individueller wir auf sie einzugehen verstehen, desto besser können wir sie erreichen. Mit **konkreten Beispielen** wird eine erfolgreiche **Diversity-Strategie** entwickelt.

Der Workshop wendet sich an Unternehmen, die das vielfältige Potential ihrer Beschäftigten besser nutzen wollen und Marketing und Kundenansprache gezielter für den Geschäftserfolg einsetzen wollen (Geschäftsleitung, Marketing, Vertrieb, Personal).

Termin: 22. 09. 2004, 13.00 – 18.00 Uhr

Anmeldeschluss: 03. 09. 2004
Teilnahmezahl: 20–40
Preis: € 150,- incl. MwSt.

Referent: Michael Stuber
mi.st [Consulting, Köln

**Moderation und
Einführungsvortrag:** Jutta Wagner-Blasche
Führungskräfte- und
Vertriebsberatung

Ideen-Werkstatt: „Innovative Dienstleistungen“ – Ertragssteigerung durch neue Services

Oft gelten hierzulande **Dienstleistungen** als „unbezahlbar“, was sich schmerzlich in der „Servicewüste Deutschland“ niederschlägt. Viele Unternehmen erkennen oft gar nicht die Geschäftschancen z. B. begleitender Dienstleistungen oder beschäftigen sich wenig mit sinnvollen Kooperationen in diesem Umfeld. **Teile und herrsche!** Doch dabei sind wichtige Aspekte zu beachten, um sich erfolgreich am Markt zu behaupten.

Welche Services die eigene Angebotspalette sinnvoll ergänzen oder ob z. B. die **Bündelung von Dienstleistungsangeboten** Marktvorteile erbringt, muss sorgfältig herausgearbeitet werden. Wie man sich systematisch durch die Entwicklung neuer Dienstleistungsangebote **Wettbewerbsvorteile** verschafft und den Ertrag steigern kann, wird an bereits erfolgreichen Beispielen dargestellt und an einem **Musterfall methodisch entwickelt**: Wie sehen Umfeld und Trends aus? Wie kann daraus eine Dienstleistungsvision für das eigene Unternehmen abgeleitet werden? Wie konkretisiert man das Leistungsangebot? Welche notwendigen Änderungen müssen im Unternehmen vorgenommen werden? Ein **Leitfaden** soll anregen, neue Geschäftsmöglichkeiten für Ihr eigenes Unternehmen zu entwickeln.

Der Workshop richtet sich an Unternehmen, die ihre bestehende Produktpalette durch sinnvolle Dienstleistungen ergänzen, einen eigenen Geschäftsbereich für Dienstleistungen etablieren bzw. optimieren wollen (Geschäftsleitung, Marketing, Vertrieb).

Termin: 13. 10. 2004, 13.00–18.00 Uhr

Anmeldeschluss: 29. 09. 2004
Teilnahmezahl: 20–40
Preis: € 150,- incl. MwSt.

Referentin: Christina Lohrey, Geschäftsführerin
adapt-solutions GmbH, Düsseldorf

**Moderation und
Einführungsvortrag:** Jutta Wagner-Blasche
Führungskräfte- und
Vertriebsberatung

Anmeldung

Bitte den Coupon in Druckbuchstaben ausfüllen

Vorname _____

Name _____

Firma _____

Beruf/Funktion _____

Rechnungsanschrift privat geschäftlich

Straße _____

PLZ/Ort _____

Fon _____

Fax _____

Email _____

Bitte senden per Fax an:
0 23 05 / 9 21 50-49
oder im Fensterumschlag an
folgende Adresse schicken:

**Zentrum Frau
in Beruf und Technik**
Erinstraße 6
44575 Castrop-Rauxel

Bitte wenden