

Marketing für Druckereien

Von gezielten Strategien bis zum erfolgreichen Vertrieb

Eine Seminarreihe, bestehend aus vier Modulen

Start: 30. November 2011, Ende: 1. März 2012

WAN-IFRA Academy, Darmstadt

Programm

■ Kickoff für Verlags- und Druckereileiter

30. November 2011 (max. 20 Teilnehmer)

Diese Veranstaltung richtet sich an das Management aus Verlagen und Druckereien. Sie dient der Standort- und Potenzialbestimmung sowie der Definition eigener Unternehmensziele.

In allen weiterführenden Modulen wird ein zielsicheres, strategisches Marketing erarbeitet, um Kunden zu analysieren und ihre Entscheider souverän und ergebnisorientiert zu erreichen und zu überzeugen.

■ Projekteinführung für Projektleiter

1.-2. Dezember 2011 (max. 12 Teilnehmer)

■ Strategisches Marketing für Ihre Druckerei

25.-26. Januar 2012 (max. 12 Teilnehmer)

■ Verkaufstraining

29. Februar -1. März 2012 (max. 12 Teilnehmer)

Die Seminarreihe deckt in vier aufeinanderfolgenden Schritten das komplette Spektrum von der Erarbeitung eines strategischen Konzepts bis zur Umsetzung im Verkauf ab. Basierend auf den gelernten Inhalten wird direkt ein individuelles Marketingkonzept erarbeitet.

Ein Praxisseminar, das sich an Macher richtet, die am Ende konkrete Schritte in ihrem Unternehmen umsetzen möchten.

Weitere Informationen, detailliertes Programm und Online-Registrierung:

www.wan-ifra.org/academy

Inhalt

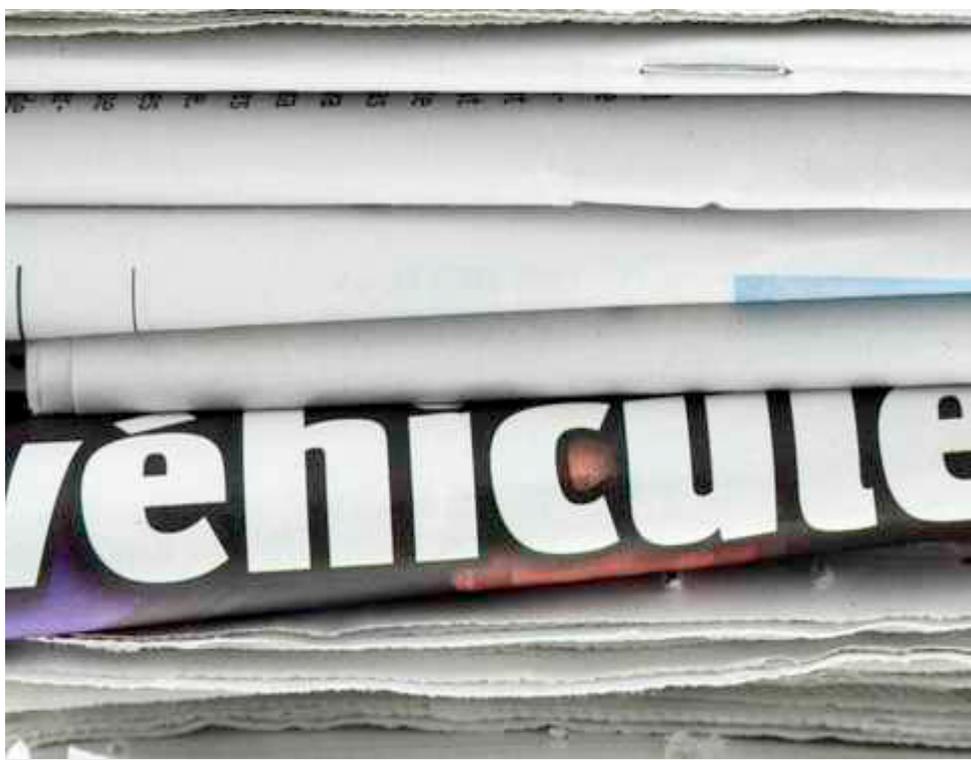
Wie positioniere ich meine Zeitungsdruckerei im Markt?

Welche Geschäftsfelder sind für mein Unternehmen lohnenswert?

Wie bekomme ich zusätzliche Kunden für mein Zeitungsdruckunternehmen?

Zeitungsverlage kämpfen aktuell an vielen Fronten. Die gedruckte Zeitung verliert ihr Alleinstellungsmerkmal. Moderne Zeitungsdruckbetriebe sind gefordert, ihr Unternehmenskonzept neu zu gestalten. Die Zeit, in der man sich eine Rotationsanlage nur und ausschließlich für die Herstellung der eigenen Zeitung leistete, sind vorbei. Neue Ideen zur produktiven Nutzung der teuren maschinellen Anlagen sind gefragt.

Basis für die Zukunftsplanung ist die Erarbeitung einer Marketingstrategie für Ihre Zeitungsdruckerei. Auf diesem Fundament aufbauend können dann gezielt neue Kunden angesprochen und gewonnen werden.



Trainer



Michael Hack (Dipl.-Wirt.Ing (FH)) ist Jahrgang 1962 und unabhängiger Marketingtrainer für die Druckindustrie. Er war über 20 Jahre als Unternehmer in der Druckindustrie tätig. Die besondere Problematik der Branche kennt er hautnah. Zusammen mit den Unternehmern entwickelt er praxisnah Strategien, Konzepte und konkrete Maßnahmen zur Stärkung der Unternehmen im Markt. Durch Publikationen in Fachzeitschriften wie „Print“, Verlagsveröffentlichungen im Bereich Druck und Medien und als Fachmann für Druckereimarketing hat er sich einen Namen gemacht. Seit 2009 ist er regelmäßiger Kolumnist im „Deutschen Drucker“ mit der eigenen Rubrik „Betrieb und Management – Marketing für Druckereien“.

Teilnahmegebühren

WAN-IFRA-Mitglieder: EUR 2.500,- zzgl. MwSt.
 Nichtmitglieder: EUR 3.180,- zzgl. MwSt.
 Frühbucherpreis: Bei Buchung bis zum 2. November 2011 gewähren wir 10 % Preisnachlass.
Die Gebühren beinhalten die Kursgebühr, Kursunterlagen, Mittagessen und Pausengetränke.

Hotelreservierung

Bitte richten Sie Ihre Buchung direkt an:
Hotel friends Darmstadt
 Spessartring 53, 64287 Darmstadt
 Tel. +49-6151-3915 50, Fax +49-6151-3915-529
 E-Mail darmstadt@hotelfriends.de
 www.hotel-friends-darmstadt.de

Einzelzimmer: EUR 100,14 inkl. Frühstücksbuffet, MwSt. und Service

Bitte geben Sie bei der Zimmerreservierung das Stichwort „WAN-IFRA Academy“ an. Ein begrenztes Zimmerkontingent steht Ihnen bis 2 Wochen vor Anreisetern zur Verfügung. Danach werden Reservierungen nur nach Verfügbarkeit von Zimmern und zu möglicherweise höheren Preisen entgegengenommen.

Veranstaltungsort

WAN-IFRA Academy
 Washingtonplatz 1, 64287 Darmstadt
 Tel. +49.6151.733-737, Fax +49.6151.733-802
 Kontakt: Ulrike Cremer, ulrike.cremer@wan-ifra.org

ANMELDEFORMULAR

Marketing für Druckereien
WAN-IFRA Academy, Darmstadt

Bitte kopieren, ausfüllen und faxen oder schicken an:

WAN-IFRA GmbH & Co. KG · Washingtonplatz 1 · 64287 Darmstadt, Deutschland · Tel. + 49.6151.733-6 · Fax +49.6151.733-802 · training@wan-ifra.org

Zuname _____
 Vorname _____
 Firma _____
 Position _____
 Straße _____
 Postleitzahl, Stadt _____
 Land _____
 E-mail _____
 Telefon _____
 Fax _____

Zahlungsmodalitäten (bitte wählen Sie eine Möglichkeit aus):

Bitte senden Sie mir die Rechnung

Bitte belasten Sie den Betrag meinem Kreditkartenkonto

American Express Visa Euro-/Mastercard Diners

Karten-Nr. _____ gültig bis _____

Kartenprüf-Nr. _____ Karteninhaber _____

Unterschrift _____

Name in Druckbuchstaben _____

Bitte schicken Sie die Rechnung an _____

Unterschrift _____

Auszug aus den AGB für öffentliche Trainingsveranstaltungen der WAN-IFRA GmbH & Co. KG

- 2. Anmeldung**
- 2.1** Die Anmeldung kann schriftlich per Post, Fax oder E-Mail bei der WAN-IFRA GmbH & Co. KG erfolgen. Die Anmeldung stellt für den Teilnehmer ein verbindliches Angebot auf Abschluss eines Vertrages zur Teilnahme an der jeweiligen in der Anmeldung bezeichneten Veranstaltung dar. Dieses Angebot bedarf der Annahme durch die WAN-IFRA GmbH & Co. KG. Diese erfolgt seitens der WAN-IFRA GmbH & Co. KG durch Erklärung gegenüber dem Teilnehmer, dass er zu der jeweiligen Veranstaltung zugelassen wurde. (...)
- 2.3** Die Anmeldungen werden in der Reihenfolge ihres Eingangs berücksichtigt.
- 3. Leistungen und Leistungsänderungen (...)**
- 3.4** Die WAN-IFRA GmbH & Co. KG ist berechtigt, bei zu geringer Teilnehmerzahl (spätestens 2 Wochen vor Beginn) oder Ausfall eines Referenten oder sonst von ihr nicht zu vertretender Umstände Veranstaltungen abzusagen oder zu verschieben. In diesen Fällen entfällt für die WAN-IFRA GmbH & Co. KG die Verpflichtung zur Durchführung der Veranstaltung und sie erstattet dem Teilnehmer bereits gezahlte Teilnehmerpreise zurück.
- 4. Zahlungsbedingungen (...)**
- 4.2** Der Teilnehmerpreis ist mit Zugang der Rechnung zur Zahlung fällig.
- 5. Rücktritt und Nichtteilnahme (...)**
- 5.3** Tritt der Teilnehmer bis 14 Kalendertage vor Beginn der Veranstaltung zurück, ist der Rücktritt kostenfrei.
- 5.4** Tritt der Teilnehmer zwischen dem 14. und dem 7. Kalendertag vor Beginn der Veranstaltung zurück, berechnet WAN-IFRA GmbH & Co. KG als Stornogebühr 50 % des Teilnehmerpreises. Tritt der Teilnehmer später als 7 Tage vor Beginn der Veranstaltung zurück, oder nimmt er ohne Rücktritt nicht oder nur teilweise an der Trainingsveranstaltung teil, wird der reguläre Teilnehmerpreis berechnet.
- 5.5** Kann ein Teilnehmer an einer verbindlich gebuchten Veranstaltung nicht persönlich teilnehmen, hat er die Möglichkeit, einen Ersatzteilnehmer zu benennen. Dies ist der WAN-IFRA GmbH & Co. KG schriftlich anzuzeigen, wobei Name und Anschrift des Ersatzteilnehmers anzugeben sind.
- 6. Haftung (...)**
- 6.5** Im Falle des Rücktritts oder der Veranstaltungsabsage durch WAN-IFRA GmbH & Co. KG ist der Ersatz von Kosten für die Buchung der Anreise oder Unterkunft ausgeschlossen.