

Einladung zum ERFA



An die **Geschäftsleitungen**
unserer Mitgliedsfirmen mit der Bitte
um Weitergabe an den/die Bereich/e
Marketing und Vertrieb

Berlin, 07. März 2005

Thema: **Key-Account-Management (KAM) – notwendiges Übel oder eine Herausforderung für den Mittelstand?**

Termin: **Dienstag, den 05.04.2005**
10:00 - ca 15:30 Uhr

Tagungsort: **MELAG oHG Medizintechnik**
Geneststraße 9 - 10
10829 Berlin
Tel.: 030 7579110
Fax: 030 7510033

Sehr geehrte Damen und Herren,

Groß- bzw. Schlüsselkunden sind für den Erfolg eines Unternehmens in unserer mittelständisch geprägten Branche von entscheidender Bedeutung. Diese müssen in besonderer Weise angesprochen, gepflegt und strategisch bearbeitet werden. Aufgabe im Unternehmen ist es, mit den wichtigsten Kunden eine langfristige Zusammenarbeit zu sichern und dabei für diese einen Mehrwert zu generieren.

Nicht in allen Unternehmen wird den Schlüsselkunden die entsprechende Aufmerksamkeit gegeben. Dabei spielen knappe personelle Ressourcen und eine gewisse Unterschätzung einer solchen Aufgabe eine Rolle. Die Schnittstelle Kunde/Unternehmen muß für einen langfristigen Erfolg eindeutig definiert sein.

Mit dem ERFAhrungsaustausch im Kreis von Marketing- und Vertriebsexperten wollen wir einerseits Methoden und Werkzeuge sowie eine strategische Herangehensweise eines Key-Account-Managements vorstellen und andererseits praxisrelevantes Wissen unter den Teilnehmern austauschen. Wir freuen uns, beim Unternehmen Melag oHG Gast sein zu können (siehe auch www.melag.de).

Programm:

Folgende Tagungsordnung ist vorgesehen:

- TOP 1 **Begrüßung durch VDMA und Gastgeber**
Michael Gehrmann, VDMA Landesverband Nordost, Berlin
- Vorstellung des gastgebenden Unternehmens**
Dr. Steffen Gebauer, Geschäftsführer, MELAG oHG, Berlin
- TOP 2 **Key-Account-Management als Instrument für die Umsatzsteigerung**
- Hintergründe
 - Ziele, Aufgaben und Nutzen
 - Methoden und Werkzeuge
- Jürgen Behlke, VDMA, Abt. Betriebswirtschaft, Frankfurt
- TOP 3 **Key-Account-Management mit Hilfe der Markenpolitik**
- Strategische und praktische Herangehensweise
 - Messbare Erfolge?
- Christoph Sandow, Vertriebsleiter.MELAG oHG, Berlin
- Mittagspause, anschließend Betriebsrundgang**
- TOP 4 **Kundenbindung und –entwicklung - Erfahrungsbericht**
- Vorbereitung, Aufwand und Mehrwert
 - Organisation, Projektarbeit
 - Zusammenspiel im Management
- Christoph Brünner, Vertriebsleiter, Willy Vogel AG, Berlin
- TOP 5 **Systematische Kundenbeziehungen für die Investitionsgüterbranche**
- Strukturierte Vorgehensweise
 - Elektronische Kundenakte im dezentralen Vertrieb
- Stephan Bauriedel, Unternehmensberatung, Berlin
- TOP 6 **Optimierung von Kundenbeziehungen durch branchenrelevante Methoden und Instrumente**
- Vorstellung und Anwendungsbeispiel eines projektorientierten CRM-Ansatzes
- Anastasiois Kotsilas, Geschäftsführer, PISA repository technologies GmbH, Berlin

Falls Sie spezielle Themenwünsche haben oder eigene Erfahrungen vorliegen, bitten wir Sie um einen entsprechenden Hinweis auf Ihrer Anmeldung. Ihre verbindliche Anmeldung erbitten wir bis zum **22.03.2005**.

Die Erfahrungsaustausch-Veranstaltungen der Landesverbände sind für Sie kostenlos. Um dieses Angebot in Umfang und Qualität auch weiter aufrechterhalten zu können, bitten wir Sie, uns rechtzeitig zu informieren, sollten Sie trotz erfolgter Anmeldung verhindert sein.

Mit freundlichen Grüßen

V D M A - Landesverbände Nordost/Sachsen-Thüringen

Reinhard Pätz

Michael Gehrmann

Anlage

Anmeldung zum ERFA

FAX-Nr.: 030 / 30 69 46-20

Anmeldung bitte bis
spätestens **22.03.2005**

Eine Teilnahme- bzw. Anmeldebestätigung erhalten Sie 1 Woche vor der Veranstaltung!

An
VDMA Landesverband
Nordost
Unter den Linden 42
10117 Berlin

Die Veranstaltung ist für Mitglieder
 kostenlos
 kostenpflichtig

Thema: **Key-Account-Management (KAM) – notwendiges Übel oder eine Herausforderung für den Mittelstand?**

Termin: **Dienstag, den 05.04.2005**
10:00 - ca 15:30 Uhr

Tagungsort: **MELAG oHG Medizintechnik** (Anfahrtsskizze siehe Rückseite)
Geneststraße 9 - 10
10829 Berlin
Tel.: 030 7579110
Fax: 030 7510033

Verbindliche
Anmeldung für

Name

Funktion

E-Mail / Fax

Ich kann über
praktische Erfah-
rungen berichten

Weitere
Themenwünsche:

Ort / Datum

Unterschrift

Anfahrtsskizze

MELAG oHG Medizintechnik
Geneststraße 9 - 10
10829 Berlin
Tel.: 030 7579110
Fax: 030 7510033

