

## Seminar: Strategischer Vertrieb von Innovation, 26.10.2007

---

### Seminarziel:

Märkte verändern sich, der Wettbewerb steigt und das Geschäftsumfeld wird schwieriger. Doch in jeder Branche gibt es Unternehmen, die besser sind als andere, und sich auch **in schwierigen Zeiten positiv entwickeln**.

Was machen diese Unternehmen anders? Was machen sie besser? Wie haben sie Krisen vermieden oder überwunden? **Können uns deren Erfolgsmodelle weiterhelfen?**

Anhand von Beispielen wird aufgezeigt, wie hoffnungslose Situationen in Erfolg gewandelt werden konnten. Perspektiven werden aufgezeigt und zur Realität. Die Sorgen und Nöte von Unternehmen, Vereinen und Sozialorganisationen werden erfasst und **Anregungen werden gegeben, wie neue Ziele und Strategien gefunden werden können**. Somit entstehen Perspektiven, die helfen, die momentane Situation zu verbessern und helfen, nach vorne zu denken. Die Zukunft rückt in greifbare Nähe und wird als zu bewältigende Herausforderung gesehen. Ziel dieses Workshops ist die Vermittlung von Kenntnissen zum

- Realisieren von Wachstumspotentialen
- Entdecken von Marktnischen
- Entwickeln von neuen Wegen in Absatz und Vertrieb

---

### Programm:

9:00	Begrüßung
10:00	Der Innovationslotse - Neue Lösungen in Absatz und Vertrieb: - Erfolgsstrategien in gesättigten Märkten - Interessenverknüpfung als Erfolgsfaktor - Integrative Lösungen - Praktische Beispiele
11:30	Pause
11.45	Strategieentwicklung für ausgewählte Teilnehmer
13:00	Pause
13:45	Strategieentwicklung für ausgewählte Teilnehmer –FORTSETZUNG-
ca. 15:30	Zusammenfassung

---

### Zielgruppe:

- Unternehmer
- Geschäftsführer
- Führende Mitarbeiter aus Marketing und Vertrieb

### **M e t h o d e :**

z.B.

- Vortrag
  - Diskussion
  - Fallstudien
  - Übungen
- 

### **G e b ü h r :**

**375,- €**+ gesetzl. MwSt.

**350,- €**+ MwSt. für Mitglieder der IHK Rheinhessen

**325,- €**+ MwSt. für Mitglieder des RKW Rheinland-Pfalz und des RheinMainNetwork e.V.  
(inkl. Arbeitsunterlagen, Verpflegung und Teilnahmebescheinigung)

---

### **T e r m i n e / O r t :**

Zeit: Fr, 26. Oktober 2007  
09:00 – 16:00 Uhr

Ort: RKW Rheinland-Pfalz  
Holzhofstraße 4, 55116 Mainz

---

### **R e f e r e n t :**

Peter Hertweck, freier RKW-Berater

Peter Hertweck studierte nach seiner Ausbildung im Steuerfach BWL an der FHW in Pforzheim. Anschließend war er in verschiedenen Führungspositionen als Leiter Marketing/Vertrieb, Geschäftsführer und Vorstand beschäftigt. Seit 2002 arbeitet er in der Vertriebsberatung. Seine Schwerpunkte sind das Finden von Marktnischen sowie die Entwicklung neuer Wege im Vertrieb. In seiner praktischen Arbeit und in Veröffentlichungen hat der Autor eine praktische Weiterentwicklung seines Interesseverbindenden Integratio-Vertriebsmodells vorgenommen. Außerdem ist er der Begründer der Wertekonditionierungstheorie, die er in seinem Buch Faszination Zukunft vorstellt.

---

### **A n m e l d u n g**

Anmeldeschluss: 20. Oktober 2007

Bitte nutzen Sie für die Anmeldung das Anmeldeformular für den Innovationskongress. Dieses ist auf der Webseite im Bereich „Anmeldung“ zum Download bereitgestellt.

---