

Impulse.Ideen.Lösungen

Neu.gierig?

Termine 2010
01.01. bis 30.06.

Form.Manuf@ktur
...Design und Dialog

Karin Scherer stellt sich vor:



„Das Ganze bringt mehr als das Einzelne.“

Aus den Kompetenzen und Erfahrungen entsteht ein Synergie-Effekt, der unseren Kunden voll zugute kommt.

Karin Scherer ist durch und durch Praktikerin. Als Beraterin für Existenzgründung begleitet sie vor, während und nach der Gründung. Klein- und mittelständische Unternehmen berät sie sowohl im klassischen als auch im Onlinemarketing.

Als Unternehmer-Jurorin bewertet sie beim Netzwerk | nordbayern Businesspläne von Gründern, die am Businessplan-Wettbewerb teilnehmen.

Alles, was sie in ihren Workshops empfiehlt, ist in der täglichen Praxis erprobt und umsetzbar. Sie selbst ist im Vertrieb und Marketing tätig und seit 2004 Inhaberin von Form.Manufaktur.

Zugelassen als Beraterin bei der KfW (Existenzgründung) und beim Bundesamt für Wirtschaft (Unternehmensberatung)



- Geschäftsideen auf den Punkt bringen und anderen vermitteln
- Informationen verständlich machen und ins Gespräch kommen
- Menschen begeistern, die im besten Fall Ihre Kunden werden

Erfahren Sie in diesem Intensiv-Workshop

- Was macht erfolgreiches Marketing aus?
- Wie positioniere ich mich als Neuling im Markt?
- Was wird wann und wofür eingesetzt?
- Wie kommuniziere ich kundenorientiert per Brief & E-Mail?
- Welche Wirkung erziele ich mit Flyer & Co.?
- Erfolg im Internet – worauf sollte ich achten?

Mit Marketing- und Vertriebs-Profi Karin Scherer tauchen Sie ein in die umfangreichen Grundlagen des Marketings. Sie erhalten von ihr wertvolle Tipps für die tägliche praktische Umsetzung. Durch praxisrelevante Beispiele gewinnen Sie eine neue Sicht auf Marketing & Vertrieb und ihre Zusammenhänge. Gemeinsam lösen wir Ihre unternehmerische Herausforderung: mit Impulsen, Anregungen und Ideen für einen guten Start.

* gefördert durch KfW

Dieser Workshop richtet sich an Gründer und Unternehmer aus Klein- und mittelständischen Unternehmen.



Tägliche Strategien für den professionellen Umgang mit E-Mails

Sie bekommen einen Überblick über die Funktionsvielfalt von Outlook und erfahren, wie Sie das volle Outlook-Potenzial nutzen. Praktische Tipps und Tricks verbessern das Zeitmanagement Ihres persönlichen Arbeitsalltags.

Sie erfahren, wie Sie

- E-Mails als schnellen Geschäftsbrief richtig nutzen.
- Rückfragen und Stress vermeiden, indem Sie überlegt kommunizieren.
- E-Mail von E-Müll unterscheiden, selektiv lesen, punktgenau schreiben und gezielt wiederfinden.

Sie wissen dann,

- wie Sie professionelle E-Mails schreiben und gestalten.
- wie Sie Kunden und Geschäftspartner dazu bringen, schnell und klar zu antworten.
- wie Sie die spezifischen Kommunikationsregeln für E-Mails anwenden.
- was CRM (Customer Relationship Management) für Sie leisten kann.

Dieser Workshop richtet sich an Führungskräfte aus Klein- und mittelständischen Unternehmen, Office-Anwender jeder Branche und Fachpersonal mit Kundenkontakt.

Workshop „Durch starke.Texte zum Kunden“

T

Briefe, Mailing-Aktionen, Texte für das Internet, E-Mails, Infoschreiben und Newsletter gehören zum Berufsalltag jedes Unternehmers, jeder Unternehmerin. Wie gewinnen Ihre Texte und wecken das entscheidende Quäntchen Sympathie für Sie? Wie schaffen Sie trotz Informationsflut Aufmerksamkeit für Ihre Produkte und Dienstleistungen? Nutzen Sie die Gelegenheit, sprechen Sie mit uns darüber, wie Sie Ihre eigenen Dialoge jetzt neu bewerten und texten.

- Sie sehen Texte mit etwas anderen Augen und entdecken Spielraum zum Optimieren.
- Mit den vermittelten Techniken schreiben Sie starke Texte und beurteilen Textqualität neu.
- Sie optimieren zusätzlich Ihr Briefing, trainieren griffige Headlines, bewegen sich in verschiedenen Tonalitäten.
- Sie entwickeln Konzepte und neue Ideen von hoher Qualität.
- Sie bringen das Wesentliche kreativ, kurz und bündig auf den Punkt.
- Sie bekommen Praxis-Werkzeuge an die Hand, die Ihren Arbeitsalltag erleichtern.
- Sie erhalten 14 Tage Nachbetreuung per E-Mail.

.....
Dieser Workshop richtet sich an Führungskräfte aus Klein- und mittelständischen Unternehmen, Marketing & Vertrieb, Mitarbeiter im Kundenkontakt, Gründer & Freiberufler.

Aktives Netzwerken Unternehmer im Gespräch



Praxisbezogene Vorträge mit konkreten Vorschlägen garantieren Information und beantworten aktuelle Fragen. Die Referenten beleuchten unterschiedliche Themen aus Marketing, Vertrieb und Kommunikation.

.....
Diese Abend-Veranstaltungen richten sich an Gründer, Unternehmer & Führungskräfte aus Klein- und mittelständischen Unternehmen, Vertrieb & Marketing.

Veranstaltungsorte der Workshops

im Raum Erlangen-Nürnberg werden Ihnen rechtzeitig mitgeteilt.

Anmeldung

Melden Sie sich noch heute online, per E-Mail oder telefonisch an und sichern Sie sich Ihre Teilnahme:
www.form-manufaktur.de/termine.htm

Kontakt

Form.Manufaktur | Karin Scherer
Marktplatz 2 | D-96172 Mühlhausen
phone: (09548) 981119 | fax: (09548) 981109

info@form-manufaktur.de | www.form-manufaktur.de



Nutzen Sie die ganze Bandbreite des Onlinemarketings. Unternehmen mit einem strategisch fundierten Marketingkonzept arbeiten nachweislich erfolgreicher - sowohl in Bezug auf Wachstum als auch auf Unternehmensgewinn.

Der eigene Internetauftritt gehört für Unternehmen längst zum guten Ton. Und prinzipiell lohnt sich ein professioneller, mit dem richtigen Internetmarketing unterstützter Auftritt. Denn: Will sich ein Unternehmen heute am Markt behaupten, müssen alle Instrumente aufeinander abgestimmt sein. Ein besonderer Schwerpunkt ist dabei die Integration neuer Medien. Neue Wege, neue Chancen - schön und gut. Doch wie können wir Onlinemarketing sinnvoll einsetzen, werden Sie sich fragen.

Wie unterstützt Ihre Internetseite Ihren Vertrieb? Wie planen Sie Ihre Unternehmenskommunikation? Und was ist Ihr Ziel, auf das Sie zusteuern?

- PR im Netz
- Kundenbindende Newsletter
- Werben mit GoogleAdWords &Co.
- SEO - Tipps zu Suchmaschinen
- Professioneller Internetauftritt

Dieser Workshop richtet sich an Gründer und Unternehmer aus Klein- und mittelständischen Unternehmen.



Newsletter sind persönlich, direkt, individuell und bestechen durch das Tempo die Kommunikation und Interaktion. Begeistern Sie Ihre Leser für Ihr Angebot.

Informieren Sie zeitnah über Ihre Produkte und Services. Kommunizieren Sie deshalb regelmäßig durch einen Newsletter und unterstützen Ihren Vertrieb. So machen Sie schnell auf Angebote, Sonderpreisaktionen, Seminare und vieles mehr aufmerksam. Bleiben Sie mit Ihren Kunden im Gespräch und treten mit Ihren Interessenten in den Dialog.

E-Mail-Marketing funktioniert!

Wichtig ist nur zu wissen: Welche Ziele sind mit welchen Mitteln erreichbar? Wie erreicht man sie tatsächlich? Welche Vorteile bietet dieses Medium?

Bleibt nun noch der Einsatz in der Praxis. Eigentlich würden Sie das selbst auch gerne ausprobieren, wissen aber nicht, wie und wo anfangen? Sind bei der Entscheidungsfindung? Dann nutzen Sie die Chance, gemeinsam mit uns Ihre Möglichkeiten zu entdecken.

Dieser Workshop richtet sich an Führungskräfte aus Klein- und mittelständischen Unternehmen, Marketing & Vertrieb, Gründer & Freiberufler.

27.01.2010 19 – 21 Uhr	Unternehmer im Gespräch „Neue Wege gehen – Elevator Pitch“		Referentin: Elisabeth Liebler	Marktplatz 2 Mühlhausen	15 Euro inkl. MwSt.
24.02.2010 19 – 21 Uhr	Unternehmer im Gespräch „Werben im Internet – Google AdWords & Co.“		Referentin: Karin Scherer	Marktplatz 2 Mühlhausen	15 Euro inkl. MwSt.
17.03.2010 19 – 21 Uhr	Unternehmer im Gespräch „Kundenorientiert kommunizieren, heißt auf Emotionen aufbauen“		Referentin: Gudrun Rapke	Marktplatz 2 Mühlhausen	15 Euro inkl. MwSt.
20.03.2010 9 – 17 Uhr	Workshop „Überlegt kommunizieren 1 Strategien für den professionellen Umgang mit E-Mails“	@	Referenten: Karin & Roland Scherer	Raum Erlangen- Nürnberg	245 Euro zzgl. MwSt.
23.03.2010 9 – 17 Uhr	Workshop „Durch starke Texte zum Kunden“	T	Referentin: Karin Scherer	Raum Erlangen- Nürnberg	285 Euro zzgl. MwSt.
24.03.2010 19 – 21 Uhr	Unternehmer im Gespräch „Newsletter, die ankommen“		Referentin: Karin Scherer	Marktplatz 2 Mühlhausen	15 Euro inkl. MwSt.
14.04.2010 14 – 17 Uhr	Workshop „Wie E-Mails Ihr Marketing verändern“	@	Referentin: Karin Scherer	Marktplatz 2 Mühlhausen	125 Euro zzgl. MwSt.
28.04.2010 19 – 21 Uh	Unternehmer im Gespräch“ „Twittern Sie mit?“		Referentin: Karin Scherer	Marktplatz 2 Mühlhausen	15 Euro inkl. MwSt.
04.05.2010 17 – 20 Uhr	Workshop „Newsletter, die ankommen - Professionelles E-Mail-Marketing nutzt Ihrem Vertrieb“	@	Referentin: Karin Scherer	Marktplatz 2 Mühlhausen	125 Euro zzgl. MwSt.
12.05.2010 19 – 21 Uhr	Unternehmer im Gespräch „Wirtschaftsethik, Werte & Führung“		Referent: Markus J. Peter	Marktplatz 2 Mühlhausen	15 Euro inkl. MwSt.
19.05.2010 9 – 17 Uhr	Workshop für Gründer (gefördert durch KfW) „Die Botschaft - Wie sag' ich's meinem Kunden?“		Referentin: Karin Scherer	Raum Erlangen- Nürnberg	245 Euro zzgl. MwSt.
09.06.2010 19 – 21 Uhr	Unternehmer im Gespräch „Alles okay durch gute Terminplanung“		Referent: Roland Scherer	Marktplatz 2 Mühlhausen	15 Euro inkl. MwSt.
16.06.2010 14 – 17 Uhr	Workshop „Strategisches Onlinemarketing“	@	Referentin: Karin Scherer	Raum Erlangen- Nürnberg	125 Euro zzgl. MwSt.
30.06.2010 19 – 21 Uhr	Unternehmer im Gespräch „Aktive Pressarbeit – Mit Kunden im Gespräch!“		Referentin: Karin Scherer	Marktplatz 2 Mühlhausen	15 Euro inkl. MwSt.