

SALES-MARKETING-MESSE München

Mittwoch 15. Februar 2006

10:00 - 10:30

Neue Kunden durch Profi-Akquisiteure - aktuelle Beispiele
Dr. Daniel Langhans, Geschäftsführer, AUSENDIENST-MIETEN.DE

10:30 - 11:00

Suchen Sie nicht nach Ihren Kunden - lassen Sie sich finden! Wie Ihre Zielgruppe mit Overture von alleine zu Ihnen kommt
Claudia Höser, Head of Marketing und Small Business, Overture Services

11:00 - 11:30

Die besten Adressen sind Ihre eigenen
Carsten Kraus, Geschäftsführer, OMIKRON Data Quality GmbH

11:30 - 12:00

Wie integriere ich Online Marketing in die Unternehmenskommunikation?
Dr. Torsten Schwarz, Geschäftsführer, ABSOLIT Dr. Schwarz Consulting

12:00 - 12:30

Kompetenzbasierte Personaldiagnostik - Neue Wege in der Personalauswahl
Dipl.-Psych. Regina J. Euteneier, SCHEELEN AG

13:30 - 14:00

Success Stories: So steigern Sie Ihren Umsatz und die Kundenbindung:
Vertriebsunterstützung durch eMail-Marketing
Klaus Artmann, Vorstand, mission ONE eRelations AG

14:00 - 14:30

Europas erfolgreichstes Gedächtnistraining
Markus Hofmann, Gedächtnistrainer und Marketingwirt (BAW), Mega Memory

14:30 - 15:00

Vertriebsprozess im Kontext von CRM* - Solution Selling®
Fred Keßler, Geschäftsführer, International Sales & Processes

15:00 - 15:30

Profitables Internet-Marketing für Kleinunternehmen
Marcus Amann, Geschäftsführer, amann.de

15:30 - 16:00

Typenbezogenes Beziehungsmanagement - Mit sozialer Kompetenz auf die Überholspur
Sandra Schubert, SCHUBs Vertriebskonzepte

16:00 - 16:30

High-Involvement Marketing über Suchmaschinen - Wie Sie das Potenzial Ihrer Website entfalten können

Gerda von Radetzky, Optimierung.Net, München

16:30 - 17:00

Der Elevator Pitch – Wie Sie in 30 Sekunden Ihr Anliegen vermitteln
Joachim Skambraks, IntuTraining

Änderungen vorbehalten