

Arbeitsgemeinschaft  
Selbständiger  
Unternehmer e.V.  
Bundesverband  
Junger Unternehmer  
der ASU e.V.

**ASU**  
**BJU**

**INTES**

Zukunftssicherung für Familienunternehmen

TOP-SEMINAR FÜR UNTERNEHMER

# Erfolg im Verdrängungswettbewerb

Marketing- und Verkaufsstrategien für die  
Pole-Position in den Märkten von morgen  
mit Hermann Scherer

27. Februar 2007 in München

## Erfolg im Verdrängungswettbewerb

Qualität allein reicht längst nicht mehr aus, um im Verdrängungswettbewerb den Unternehmenserfolg zu sichern. Wer nicht auffällt, fällt weg. Was nützt es, gut zu sein, wenn niemand es weiß? Was nützt es, besser zu sein, wenn andere sich besser verkaufen? Es gibt zwei Möglichkeiten: differenzieren oder verlieren! Nur mit der richtigen Positionierung, einem »unwiderstehlichen« Angebot lassen sich Aufmerksamkeit, Begehrlichkeit, Bekanntheitsgrad und Aufträge gewinnen.

In diesem Unternehmerseminar zeigt der vielfach ausgezeichnete Starreferent Hermann Scherer die Trends im Kunden- und Konsumverhalten auf. Durch seine langjährigen Erfahrungen als Unternehmer, Verkäufer und Verkaufstrainer weiß er, welche Marketing- und Verkaufstechniken zum Erfolg führen und welche nicht. Anhand zahlreicher Beispiele gibt er wertvolle umsetzbare Impulse, Inspiration, Information und Motivation.

### **Konkret erfahren Sie,**

- wie Sie durch klare Positionierung eine Sogwirkung im Markt erzeugen
- wie Sie sich durch kreative Marketingmethoden ein einzigartiges Image im Markt verschaffen
- wie Sie durch wirkungsvolle Techniken kostensparend neue Kunden gewinnen
- wie Sie mündlich und schriftlich »unwiderstehliche« Angebote formulieren
- wie Sie durch professionelle Gesprächsführung und Begeisterungsfähigkeit in Verkaufs- und Preisverhandlungen überzeugen

- 1. Expertenstatus aufbauen – vom Bittsteller zum Profiverkäufer**  
Wie es gelingt, durch eine klare Positionierung ein positives Vorurteil im Markt zu schaffen
- 2. Verkauf vor dem Verkauf – Tipps für Umsatzsteigerungen**  
Beispiele geschickter Marketingstrategien zum Aufbau eines einzigartigen Images und flächendeckender Bekanntheit
- 3. Neue Wege zu neuen Kunden**  
Wenig beachtete und dennoch wirkungsvolle Techniken, um kostensparend mit neuen Kunden ins Geschäft zu kommen
- 4. Professionelle Angebotserstellung**  
Wie Sie anstatt trockener Standardangebote mündlich und schriftlich Ihr »unwiderstehliches« Angebot formulieren – und beim Kunden damit Entscheidungssicherheit bewirken
- 5. Verkaufen im Verdrängungswettbewerb**  
Wie wirksame Verkaufs- und Verhandlungstechniken gepaart mit Überzeugungs- und Begeisterungsfähigkeit Ihren Markterfolg sicherstellen

**Beginn:** 9.30 Uhr

**Gemeinsames Mittagessen:** 13.00 bis 14.00 Uhr

**Ende:** 17.00 Uhr



### **Hermann Scherer**

baute nach seinem Studium zwei eigene Unternehmen auf, die sich rasch in die Top 100 des deutschen Handels einreihen. Parallel als internationaler Unternehmensberater und Trainerausbilder engagiert, erhielt er den Platinum Award für höchste Qualität und höchsten Umsatz. In internationalen Verkäuferrankings zählte er unter 10.000 zu den besten 10.

Seit einigen Jahren gibt Hermann Scherer seine Erfahrungen als Starreferent und Trainer an Unternehmer und Führungskräfte weiter. Die Zusammenarbeit mit zahlreichen marktführenden Unternehmen haben ihm den Ruf eines konsequent praxisorientierten Businessexperten eingebracht. Als Referent erhielt er diverse Auszeichnungen für Informationsgehalt, Praxisnähe und Erlebniswert seiner Veranstaltungen. Darüber hinaus veröffentlichte er bereits 15 Bücher und doziert an mehreren deutschen Hochschulen.

*»Er zählt zu den Besten seines Faches. Seine Vorträge und Seminare sind gefragt – bei Marktführern und solchen, die es werden wollen.«  
(Süddeutsche Zeitung)*

### **Teilnehmer:**

Unternehmer/innen, Geschäftsführer und Führungskräfte in Familienunternehmen

### **Preis:**

790,- € zzgl. MwSt., Begleitperson(en): 630,- € zzgl. MwSt. (enthält Seminarunterlagen, Mittagessen, Kaffeepausen und Tagungsgetränke)

### **Termin und Ort:**

27. Februar 2007 im Hotel Vier Jahreszeiten in München  
(Zimmerreservierungen bitte über Tel. 089/2125-2700)

Per Fax 02 28/3 67 80-69  
oder Post:

INTES Akademie für Familienunternehmen  
Kronprinzenstraße 46, 53173 Bonn-Bad Godesberg

Ja, ich komme zum Top-Seminar  
»Erfolg im Verdrängungswettbewerb«  
am 27. Februar 2007 in München

---

Name

---

Funktion

---

Name Begleitperson

---

Funktion Begleitperson

---

Firma

---

Branche

---

Adresse

---

---

Telefon

---

Telefax

---

E-Mail

---

Datum, Unterschrift

Hinweis: Nach Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine schriftliche Bestätigung und eine Anfahrtsbeschreibung. Unsere Rechnung erhalten Sie mit der Bestätigung, jedoch frühestens sechs bis acht Wochen vor der Veranstaltung. Bei Absagen später als vier Wochen vor Veranstaltungsbeginn werden 50 Prozent des Preises berechnet. Bei Absagen später als eine Woche vor Veranstaltungsbeginn wird der volle Preis berechnet. Sie können jedoch Ersatzteilnehmer benennen.

## ASU und BJU

Die ASU ist der Verband für Familienunternehmen in Deutschland. Gegründet wurde sie von Familienunternehmern als ein marktwirtschaftlich ausgerichteter Verband für Freiheit, Eigentum, Wettbewerb und Verantwortung. Geführt wird der Verband von den Unternehmern selbst – sie bestimmen die inhaltliche Ausrichtung. ASU-Mitglieder haben ein Unternehmen gegründet, gekauft oder führen es fort, sind im Management aktiv involviert und haben damit einen maßgeblichen Einfluss auf die Unternehmensentwicklung.

Der BJU ist als »Tochterverband« der ASU die branchenübergreifende Interessenvertretung für junge Unternehmer bis 40 Jahre.

Die derzeit rund 5.000 Mitglieder von ASU und BJU führen Familienunternehmen in allen Branchen. Sie beschäftigen rund 1,7 Millionen Mitarbeiter und erzielen einen Jahresumsatz von mehr als 180 Milliarden Euro.

## Die INTES Akademie für Familienunternehmen

ist das älteste und marktführende Institut für Aus- und Weiterbildung von Familienunternehmen im deutschsprachigen Raum. Unsere Programme richten sich ausschließlich an Unternehmer, Mitglieder von Unternehmerfamilien und Führungskräfte in Familienunternehmen. Herzstück unseres Aus- und Weiterbildungsprogramms ist die Unternehmer-Akademie, bestehend aus unserem Nachfolger-Entwicklungsprogramm, unserer Family Academy für Gesellschafter und Familienmitglieder sowie den Unternehmer-Strategietagen. Daneben gibt es eine Fülle weiterer attraktiver Highlight-Veranstaltungen, Top-Seminare und Abendforen sowie hausgener Publikationen zu aktuellen Themen rund um das Familienunternehmen.

Neben der Vermittlung von Wissen fördern wir aktiv den Erfahrungsaustausch zwischen Familienunternehmern. Dem dienen insbesondere unsere Unternehmer-Netzwerke »INTES-Beiratsbörse«, »INTES-Nachfolgerbörse« und »INTES-Finanzierungsbörse«.

Zukunftssicherung von Familienunternehmen braucht Beratung. Deshalb haben wir den Beratermarkt geprüft und die Besten ausgewählt – nach Qualität, Umsetzungsstärke, Integrität und Kenntnis familienunternehmerspezifischer Aspekte. Profitieren Sie von unserem Wissen und unserer Erfahrung! Gerne nennen wir Ihnen einen für Sie und Ihre Fragestellung passenden Problemlöser!