

20. September 2006 in Kassel

TOP-SEMINAR FÜR UNTERNEHMER

# Erfolg im Verdrängungswettbewerb

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

mit Hermann Scherer

**INTES**

Akademie für Familienunternehmen

# Verdrängungswettbewerb

## Marketing- und Verkaufsstrategien für die Pole-Position in den Märkten von morgen

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

# DAS PROGRAMM

09.30 Uhr

Beginn

17.00 Uhr

Ende

## Aus dem Inhalt:

### **Expertenstatus aufbauen – vom Bittsteller zum Profiverkäufer**

Wie es gelingt, durch eine klare Positionierung ein positives Vorurteil im Markt zu erzeugen

### **Verkauf vor dem Verkauf – Tipps für Umsatzsteigerungen**

Beispiele geschickter Marketingstrategien zum Aufbau eines einzigartigen Images und flächendeckender Bekanntheit

### **Neue Wege zu neuen Kunden**

Wenig beachtete und dennoch wirkungsvolle Techniken, um kostensparend mit neuen Kunden ins Geschäft zu kommen

### **Professionelle Angebotserstellung**

Wie Sie anstatt trockener Standardangebote mündlich und schriftlich Ihr „unwiderstehliches“ Angebot formulieren – und beim Kunden damit Entscheidungssicherheit bewirken

### **Verkaufen im Verdrängungswettbewerb**

Wie wirksame Verkaufs- und Verhandlungstechniken gepaart mit Überzeugungs- und Begeisterungsfähigkeit Ihren Markterfolg sicherstellen

# IHR REFERENT



## ► 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

---

750,- € zzgl. MwSt.

Begleitperson(en) aus Familie oder Unternehmen:

590,- € zzgl. MwSt.

(enthält Seminarunterlagen, Mittagessen, Kaffeepausen und Tagungsgetränke)

### ► Termin und Ort

---

20. September 2006 im Kurparkhotel in Kassel

(Zimmerreservierungen zu Sonderkonditionen mit Stichwort INTES bitte über Telefon 05 61 / 3 18-90)

# ANMELDUNG

Per Fax: (02 28) 36 78 0-69

oder per Post an:

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

Ja, ich komme zum Unternehmer-Seminar  
„Erfolg im Verdrängungswettbewerb“  
20. September 2006 in Kassel

Name: \_\_\_\_\_

Funktion: \_\_\_\_\_

Name Begleitperson: \_\_\_\_\_

(Funktion Begleitperson:) \_\_\_\_\_

Firma: \_\_\_\_\_

Branche: \_\_\_\_\_

Adresse: \_\_\_\_\_

Telefon: \_\_\_\_\_

Telefax: \_\_\_\_\_

E-Mail: \_\_\_\_\_

Unterschrift/Datum: \_\_\_\_\_

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% des Preises berechnet. Bei Absagen später als eine Woche vor Veranstaltungsbeginn wird der volle Preis berechnet. Sie können jedoch Ersatzteilnehmer benennen.

# UNTERNEHMER: INTES.

## ▶ **Die INTES Akademie für Familienunternehmen**

gilt als erste Adresse in Deutschland für hochqualifizierte Unternehmer-Beratung und Trainings. Der Unternehmer selbst und die Unternehmerfamilie stehen im Mittelpunkt aller INTES-Aktivitäten. Grundlage der INTES ist das INTES-Prinzip, das in einzigartiger Weise die Bereiche Unternehmen, Persönlichkeit, Vermögen und Familie zu einer integrierten Unternehmer-Strategie verbindet. Gemeinsam mit dem Unternehmer und seiner Familie erarbeitet INTES individuelle Lösungen für unternehmerische Problemstellungen. Bereits mehr als 4.000 Unternehmer und ihre Familien zählen zum engeren Kundenkreis der INTES.

## ▶ **Die Unternehmer-Strategietage**

verbinden die Bausteine des INTES-Prinzips Unternehmen, Familie, Persönlichkeit und Vermögen zu einer umfassenden Unternehmer-Strategie.

## ▶ **Die Family-Academy**

konzentriert sich speziell auf die Belange von Gesellschaftern und Familienmitgliedern, die keine aktive Funktion in ihrem Unternehmen ausüben. Sie vermittelt das notwendige Rüstzeug, um Ihr Unternehmen besser verstehen und als Gesellschafter einen starken Beitrag zum Erfolg Ihres Familienunternehmens leisten zu können.

## ▶ **Das Nachfolger-Entwicklungsprogramm**

folgt einem modularen Baustein-Konzept und erstreckt sich von einem Grundlagen-Persönlichkeitstraining für Jugendliche über Rhetoriktrainings bis hin zu einem Seminar in Mitarbeiterführung für „gestandene“ Nachfolger.

## ▶ **In unseren aktuellen Top-Seminaren**

vertiefen herausragende Referenten für Unternehmer relevante Themenbereiche.

## ▶ **Als Spezialprogramme**

führen wir maßgeschneiderte Inhouse-Seminare durch und stellen Starreferenten für Kunden-, Lieferanten- und andere Firmenveranstaltungen.

## ▶ **Über unsere Beiratsbörse**

vermitteln wir Ihnen diskret und zuverlässig geeignete Mitglieder für Ihren Beirat.

## ▶ **Über unsere Nachfolgerbörse**

vermitteln wir Ihnen geprüfte und ausgewählte Nachfolger in Führung und Beteiligung.

## ▶ **Mit unseren Fachinformationen**

informieren wir Sie, wie Sie als Unternehmer(-familie) noch erfolgreicher werden.

## ▶ **Unsere Unternehmer-Berater**

erarbeiten mit Ihnen Ihre persönliche Unternehmer-Strategie. Sie unterstützen Sie bei der Entwicklung von Wertsteigerungsstrategien, bei Fragen der Finanzierung, Implementierung geeigneter Governance-Strukturen, Vermögensoptimierung, Familienstrategie, Unternehmensnachfolge und rechtlich-steuerlicher Optimierung.

## ▶ **Und über unsere Service-Hotline**

stehen wir Ihnen für all Ihre Fragen rund um das Thema Familienunternehmen und Unternehmerfamilien jederzeit gerne zur Verfügung.



INTES

INTES Akademie für Familienunternehmen

Kronprinzenstraße 46, 53173 Bonn - Bad Godesberg

Telefon: (02 28) 36 78 0-61, Telefax: (02 28) 36 78 0-69

E-Mail: [info@intes-akademie.de](mailto:info@intes-akademie.de), Internet: [www.intes-akademie.de](http://www.intes-akademie.de)