

Stuttgart, 24. Oktober 2008

Der Herrenberger Unternehmerdialog Ein Feuerwerk der Ideen – Ein gelungener Abend

Gestern Abend war es wieder soweit, über 30 Teilnehmer fanden sich zum Herrenberger Unternehmer Dialog im Ramada Hotel in Herrenberg ein.

Offenbar hatte das Thema der Veranstaltung „Kunden finden, binden und begeistern – kleine Investition – große Wirkung“ viele Unternehmer gelockt – ist es doch auch oft die Problematik vieler.



Und sie wurden nicht enttäuscht, denn es gab einiges zum Mitschreiben. Der Erfolgsautor und Unternehmensberater Gerhard Giessen brachte zu Beginn seines Vortrags noch einmal in kompakter Form die Kernelemente des Marketings zur Sprache. Wies auf die absolute Notwendigkeit hin, sich vom Wettbewerb abzuheben, eine klare Zielgruppendefinition zu haben, diese gezielt anzusprechen und eine Strategie zur Kundengewinnung zu haben. Auch das Thema Kundenbindung kam nicht zu kurz. So stellte Giessen seinen Zuhörern doch einige Instrumente vor, um bestehende Kunden vermehrt zu nutzen, diese besser in ihrem Kaufverhalten kennen zu lernen und verloren gegangene Kunden zu reaktivieren.

Wer jetzt denkt, hier ging es nur um bloße Theorie, der irrt. Seine Ausführung paarte Giessen stets mit Beispielen und Umsetzungsideen aus der Praxis. Auch auf konkrete Fragen aus dem Publikum ging er ein und stand für gezielte Fragen in der anschließenden Diskussionsrunde zur Verfügung.

Der Herrenberger Unternehmerdialog findet regelmäßig mit wechselnden Referenten und Themen statt. Norbert A. Klis von der ChefCoach Unternehmensberatung am Standort Herrenberg ist Mitorganisator der Veranstaltung.

Weitere Informationen:

ChefCoach Unternehmensberatung GmbH

Königstr. 16, 70173 Stuttgart, Telefon 0711/220 29 - 100

Telefax 0711/220 29 - 199, info@chefcoach.de