



POWER-SEMINAR „PROFESSIONELLE BONUS- UND KUNDEN-PARTNER-PROGRAMME“

Hintergrund

Bonus- und Prämienprogramme gehören inzwischen zum Alltag beim täglichen Einkauf. Der Kunde wird für seinen Einkauf belohnt und verändert entsprechend sein Einkaufsverhalten.

Was im B2C-Geschäft gang und gäbe ist, erobert immer mehr auch die Geschäftskundenwelt.

Denn damit kann auch die Nachfrage zu vielen Entscheidern aufgebaut werden, die zum Beispiel im mehrstufigen Vertrieb sonst nicht erreichbar sind.

Bonus- und Kunden-Partner-Programme können bei richtiger Planung sehr effiziente Vertriebs-Marketing-Instrumente sein.

Termin

7. & 8. November 2018

Ort

Frankfurt

Referent

Werner Ruthmann

Zielgruppe

Verantwortliche Marketing- und Vertriebsmitarbeiter aus Industrieunternehmen

Voraussetzungen

Es werden keine besonderen Vorkenntnisse vorausgesetzt

Ziel

Professionelle Planung und Realisierung von Bonus-/Prämien- und Kunden-Partner-Programmen

Inhalte

- Was bringt ein Bonus-Programm?
- Aufbau Bonus-Programm im mehrstufigen Vertrieb
- Erfolgskriterien (Teilnahmequote, Kundengruppen)
- Prämienauswahl
- Kommunikation
- Umsetzen von Aktionen
- Internationale Programme
- CRM und Controlling
- Entwicklung von ein und mehrstufigen Kunden-Partner-Programmen
- Praxisbeispiele für Bonus- und Partner-Programme

Nutzen

Die Teilnehmer*innen sind anschließend in der Lage zu beurteilen, ob ein Bonus-/Prämien- oder ein Kunden-Partner-Programm für ihr Unternehmen sinnvoll ist und wie ein solches Programm entwickelt und betrieben wird.

Die Teilnehmer*innen erhalten hierzu umfangreiches Informationsmaterial.

Nach erfolgreicher Teilnahme erhält jede*r Teilnehmer*in ein Zertifikat.

Kosten pro Person

€ 1.495,00
(zzgl. MwSt., Tagungspauschale + Übernachtungskosten)

Bei Anmeldung bis zum 15. September 2018 nur € 1.295,00 (zzgl. MwSt., Tagungspauschale + Übernachtungskosten)!