



MARKETING-CLUB  
RHEIN-MOSEL

Bei uns fließt alles zusammen.



MARKETING  
SPEZIALTAG  
**2016**

Liebe Mitglieder des Marketing-Clubs Rhein-Mosel,  
sehr geehrte Marketingschaffende in der Region,

lebenslanges Lernen ist wichtig, im Beruf verlieren wir uns jedoch oft im Tagesgeschäft. Wichtig ist es für Unternehmer, Führungskräfte und Mitarbeiter, ab und zu einmal eine Auszeit zu nehmen, um das eigene Marketingwissen auf den neuesten Stand zu bringen und neue Impulse zu bekommen. Deshalb bietet der Marketing-Club Rhein-Mosel bereits zum vierten Mal den Marketing-Spezialtag an, der dieses Jahr in Kooperation mit der Julius-Wegeler-Schule Koblenz stattfindet.

An einem Tag werden vielfältige Marketingthemen kompakt und praxisnah vermittelt. Wieder konnten Fachleute aus dem Clubumfeld gewonnen werden, die die Teilnehmer in kleinen Gruppen kompetent mit wichtigen Marketinginformationen zu dem ausgewählten Themengebiet versorgen, unter Berücksichtigung des für sie relevanten Praxisbezugs. Durch den Workshop-Charakter haben Sie die Möglichkeit, interaktiv zu agieren. Darüber hinaus soll Ihnen der Tag eine Plattform für relevante Fragestellungen bieten und zur Netzwerkbildung unter Gleichgesinnten dienen.

Der Marketing-Club Rhein-Mosel und die Julius-Wegeler-Schule Koblenz freuen sich auf Ihre Teilnahme.

12. November 2016

von 09.00 bis 16.30 Uhr

Location:

Julius-Wegeler-Schule

Beatusstr. 143 – 147

56073 Koblenz



# DIE WORKSHOPS IM ÜBERBLICK

09.00 – 09.15 Uhr	Begrüßung und Einführung
09.15 – 10.15 Uhr	Parallele Workshops
10.30 – 11.30 Uhr	Parallele Workshops
11.45 – 12.15 Uhr	Gemeinsamer Workshop
12.15 – 13.00 Uhr	Mittagspause
13.00 – 13.30 Uhr	Gemeinsamer Workshop
13.30 – 14.30 Uhr	Parallele Workshops
14.45 – 15.45 Uhr	Parallele Workshops
16.00 – 16.30 Uhr	Gemeinsamer Workshop



**PARALLELE  
WORKSHOPS**

## CONTENT-MARKETING ODER WERBEVERSPRECHEN Wie der Köder dem Fisch schmeckt.

### **Kurzinhalt:**

Vor noch nicht allzu langer Zeit hätte man dazu noch „Schleichwerbung“ gesagt: „Content“ ist derzeit das Buzz-Word des Internets und Liebling aller Marketing-Abteilungen. Ist klassische Werbung also wirklich bald am Ende? Wenn man die Regeln beherrscht, können entsprechende Inhalte durchaus sinnvoll sein. Gemeinsam mit den Teilnehmern arbeitet Kerstin Rudat in ihrem Workshop heraus, für welche Produkte eine Content-Marketing-Strategie interessant ist und wann man besser klar seine Marke kommuniziert.

### **Kerstin Rudat:**

International erfahrene Kreativdirektorin (u. a. DDB New York/BBDO Düsseldorf/Wien). Regisseurin vieler Werbespots, Imagefilme und freie Autorin für TV-Dokumentationen (arte, Spiegel TV). Diverse internationale Auszeichnungen. Aktuell in einem Start-Up-Projekt für Kinderspielzeug.

Weitere Infos: [www.kerstinrudat.de](http://www.kerstinrudat.de)



*Kerstin Rudat*

## MARKETINGTREIBER WEBSTATISTIKEN

### Wie die Webanalyse Unternehmensentscheidungen entscheidend beeinflussen kann.

#### Kurzinhalt:

Mittlerweile gehören Statistiktools in Unternehmen für deren Internetauftritte zum Standard. Doch professionelle Webanalyse ist mehr als die Kenntnis über Besucher, Impressionen und Verweildauer. Mit der richtigen Herangehensweise und der Definition von Key Performance Indikatoren (KPI) lassen sich wertvolle Ergebnisse aus der Analyse ableiten und teilweise sogar wichtige Änderungen für die Unternehmensstrategie begründen. In seinem Workshop zeigt Michael Konrath, welche Tools bei der Analyse hilfreich sind und gibt Tipps, welche KPIs definiert werden können, um die Webanalyse zu professionalisieren und das Online-Marketing zu optimieren. Anhand von Beispielen zeigt er auf, welche Erkenntnisse aus der Datenanalyse zu Änderungen in Unternehmensstrategie, Produktentwicklung oder im Marketing führen können.

#### Michael Konrath:

Gründer und geschäftsführender Gesellschafter der Internetagentur forty-four in Koblenz. Mit seiner Agentur betreut er bundesweit mittelständische Unternehmen in allen Fragen zum Thema Online-Marketing. Im Marketing-Club Rhein-Mosel ist er als geschäftsführendes Vorstandsmitglied tätig. Außerdem ist er Mitglied im Prüfungsausschuss für „Mediengestalter“ der IHK Koblenz.

Weitere Infos: [www.fourty-four.de](http://www.fourty-four.de)

Michael Konrath



## DIE MEWES-STRATEGIE (EKS®) Mit konsequenter Spezialisierung zur Alleinstellung.

### Kurzinhalt:

Warum sind manche Unternehmer anderen immer um Längen voraus, und zwar selbst dann, wenn der Wettbewerb immer härter und unberechenbarer wird? Ist es Zufall, Glück, Begabung oder überdurchschnittliche Risikobereitschaft? Diese Frage ließ auch dem Systemforscher Prof. Wolfgang Mewes keine Ruhe. Er analysierte mehrere Tausend besonders erfolgreiche Führungskräfte und Unternehmen. Dabei fand er heraus, dass sie alle – ob bewusst oder unbewusst – nach einer ähnlichen Strategie vorgingen. Mewes kam zu dem Ergebnis: Erfolg ist einzig und alleine eine Frage der richtigen Strategie. In seinem Workshop stellt Hans Joachim Karp die Mewes-Strategie mit dem Namen EKS® vor und erklärt anhand praktischer Beispiele die Erfolgsfaktoren. Des Weiteren werden auch Fragen nach Relevanz und Umsetzungsmöglichkeiten der EKS®-Strategie im eigenen Unternehmen erörtert und wie sie Sie persönlich weiterbringen kann.

### Hans Joachim Karp:

Inhaber der Firma S3 InhaberBeratung, die seit 1991 Handwerk & KMU betriebswirtschaftliche Beratung, Strategieberatung und Seminare anbietet. Zertifizierter und geprüfter Strategieberater (IHK), zertifizierter betrieblicher Datenschutzbeauftragter gem. §4f Abs.1 BDSG, Ausbildung mit Abschluss „Certified Rating Advisor“, Studium der Erwachsenenpädagogik mit Abschluss, betriebswirtschaftliches Studium mit Abschluss „Staatl. geprüfter Betriebswirt“, Ausbildung mit Abschluss „Organisationsprogrammierer“ IHK-Ausbildereignungsprüfung.

Weitere Infos: [www.s3-karp.de](http://www.s3-karp.de)



Hans Joachim Karp



## HAPTISCHE KOMMUNIKATION

### Erfolge und Potenziale beim Einsatz von Werbemitteln.

#### Kurzinhalt:

Bei Mailings und Werbemitteln ist neben Inhalt und visueller Gestaltung auch die haptische Dimension wichtiger Faktor für Aufmerksamkeit und hohe Erinnerungsraten. Ein Einsatz von Multisensorik kann viele Kommunikations- und Unternehmensziele unterstützen: Erhöhung der Kundenbindung, Imageverbesserung und Steigerung des Bekanntheitsgrades von Unternehmen und Produkten. Mitarbeitermotivation, Schaffung von Probieranlässen und Einsatz von Prämien sind weitere Stichworte. Manuel Potter stellt in seinem Workshop die vielfältigen Möglichkeiten von Multisensorik dar, wie man den „richtigen“ Artikel findet und was bei einem Einsatz zu beachten ist. Er erläutert Ziele und Nutzen, aber auch die Risiken. Gemeinsam wird herausgearbeitet, welche Zielgruppe in den jeweiligen Unternehmen der Teilnehmer erreicht werden kann und was einen perfekten Werbeartikel ausmacht, der sogar das Potenzial zum begehrten Fanartikel haben kann, für den der Empfänger sogar zu zahlen bereit ist.

#### Manuel Potter:

Seit 2005 ist der gelernte Mediengestalter mit seiner Werbeagentur selbstständig mit Spezialisierung auf haptische Werbung und Corporate Design. Als Berater und Gestalter betreut er mit seinem 5-köpfigen Team Verbände und Unternehmen aus Industrie und Mittelstand. Den internationalen Designwettbewerb Designmaker unterstützt er konzeptionell und operativ als Juror und Partner. Seine Fachvorträge begeistern Marketingentscheider, Einkäufer und Designer. Er verbindet im Netzwerk leidenschaftlich die Disziplinen Strategie, Design und Produktion für den nachhaltigen Erfolg seiner Kunden.

Weitere Infos: [www.potter.ag](http://www.potter.ag)

Manuel Potter



## VERTRIEB IM INDUSTRIE 4.0-ZEITALTER

### **Hat der persönliche Kundenbetreuer ausgedient und was macht erfolgreiches Verkaufen aus?**

#### **Kurzinhalt:**

Die digitale Vernetzung der Industrie schreitet mit Riesenschritten voran. Die Summe der Aktivitäten wird unter dem Stichwort Industrie 4.0 zusammengefasst. Diese Entwicklung erfordert auch ein Umdenken in der Vertriebsstrategie. Entscheidende Neuerung ist die Ausrichtung des Verkaufs weg vom Produkt, hin zu kundenrelevanten Lösungen. Zukünftig entscheidet über den Verkaufserfolg inwieweit der Vertriebsmitarbeiter mitdenkt, statt einfach die Produkte oder Dienstleistungen anbietet. Es werden zunehmend entsprechende Kooperationen gefordert – mit den Kunden, aber auch im internen Prozess. Erfahren Sie vom Vertriebsprofi Armin Pabst die Hintergründe und die konkreten Anforderungen an ein Verkaufen im Industrie 4.0-Zeitalter. Im Workshop wird anhand praktischer Beispiele auch dargelegt, wie ein Wandel mit einer bestehenden Vertriebsmannschaft gelingen kann, wie also der Verkäufer zum Berater wird.

#### **Armin Pabst:**

Momentan arbeitet er als Country Manager Northern Europe bei der Firma GFL SA in Lugano/Schweiz. Davor war er über 25 Jahre als Führungskraft in Vertrieb und Marketing bei internationalen Konzernen tätig.

Weitere Infos: [www.gfl.eu](http://www.gfl.eu)



Armin Pabst

## MIMIKRESONANZ

### **Die Kunst, emotionale Signale zu erkennen, richtig zu interpretieren und angemessen damit umzugehen.**

#### **Kurzinhalt:**

Für den Erfolg von Gesprächen und zum Aufbau einer guten Beziehung ist es entscheidend zu erkennen, wie sich Ihr Gegenüber fühlt. Studien belegen, dass Menschen sich meistens überschätzen und es ihnen schwer fällt, subtile Signale von Gefühlen wirklich wahrzunehmen. Die Empathiefähigkeit eines Menschen lässt sich heute wissenschaftlich messen und gilt als erlernbare bzw. trainierbare Kompetenz, die z. B. unter Führungskräften und Managern zunehmend als Schlüsselkompetenz und wichtiges Führungsinstrument verstanden wird. MimikResonanz ist ein auf den neuesten Erkenntnissen der Wissenschaft aufbauendes Konzept, um emotionale Signale anderer Menschen treffsicher zu erkennen. Lernen Sie in diesem Workshop, den Menschen in Mimik, Stimme, Körpersprache und Sprechstil als Gesamtes zu betrachten und angemessen sowie wertschätzend mit den Signalen, die man beobachtet hat, umzugehen. Die Einsatzgebiete von MimikResonanz sind vielfältig, sei es in Beratungsgesprächen, Mitarbeiterführung, Service, Coaching, Mediation oder auch in der Partnerschaft, sowie als Eltern.

#### **Marie-Luise Gerhards:**

Die Finanzexpertin verfügt über langjährige Erfahrung in der Bankbranche in leitenden Funktionen – die sie bei führenden Instituten der Kreditwirtschaft erworben hat. Bei ihrer Arbeit gibt sie nachhaltige Impulse für persönliches Business Excellence und intelligentes Potenzialmanagement in national und international tätigen Unternehmen. Auch dort vertritt die erfolgreiche Unternehmerin den Gedanken von Albert Einstein: „Man kann Probleme nicht mit der gleichen Art des Denkens lösen, durch die sie entstanden sind“.

Weitere Infos:

[www.ml-gerhards.de](http://www.ml-gerhards.de)

Marie-Luise Gerhards





# GEMEINSAME WORKSHOPS

## DIE AUGENKAMERA

### Wie Ihre Werbung zum Blickfang wird.

#### **Kurzinhalt:**

Eine schöne Gestaltung macht noch keine gute Werbung. Werden die wichtigsten Botschaften vom Empfänger überhaupt wahrgenommen? Sind Ihre Angebote und Handlungs-Aufforderungen richtig platziert? Wie gestaltet sich der Blickverlauf? Erfahren Sie in diesem Praxis-Workshop, wie Sie die Erkenntnisse des modernen Neuromarketings für Ihre Werbemaßnahmen nutzen, wie Sie das Kaufverhalten Ihrer Kunden beeinflussen können, welche Wirkung Gesichter und Logos auf die Wahrnehmung der Kunden haben, wie Ihr Layout wirkt und wie Sie Ihre Werbemittel optimieren können. Wir analysieren mit der Augenkamera „live“ Ihre mitgebrachten Werbemittel und Sie erhalten von uns direkt Vorschläge zur Anpassung der Gestaltung.

#### **Heike Barjenbruch:**

Expertin für Adressmanagement und Dialogmarketing, leitet seit 2001 sehr erfolgreich das Direkt Marketing Center Koblenz. Fachwirtin für Dialogmarketing (BAW Bayerische Akademie für Werbung und Marketing e.V.), Referentin und Trainerin für Kundendialog per Post. Aufgrund ihrer langjährigen Beratungstätigkeit für Unternehmen verschiedenster Branchen zum Thema Dialogmarketing vermittelt sie in ihren Vorträgen sehr praxisnah direkt anwendbares Wissen für mehr Geschäft.

Weitere Infos: [www.dmc-koblenz.de](http://www.dmc-koblenz.de)

Heike Barjenbruch



## MENTALE STÄRKE

### Selbstverteidigungstechniken für Führungskräfte.

#### **Kurzinhalt:**

Entschied früher oftmals körperliche Überlegenheit über Sieg oder Niederlage, ist heute mentale Stärke Erfolgsfaktor in Beruf und Privatleben. Doch wie kann ein Zustand höchster Wachheit, Klarheit und Gelassenheit erreicht werden? Wie werden Unsicherheiten oder Ängste beherrscht? Setzt mentale auch körperliche Stärke voraus? Prof. Dr. Ralf Elsner stellt neue Methoden der Führungskräfteentwicklung vor und zeigt anhand wirkungsvoller (Selbstverteidigungs-) Techniken den Weg zu höherer mentaler Stärke, die sich gewinnbringend im Geschäftsleben und Alltag umsetzen lässt. Daneben werden auch praktische Übungen demonstriert. Zur erfolgreichen Teilnahme wird lediglich geistige Flexibilität, nicht aber körperliche Fitness oder das Tragen von Kampfanzügen vorausgesetzt.

#### **Ralf Elsner:**

Geschäftsführer der Rhenania Verlagsgesellschaft, Professor für Marketing und Vertrieb an der Steinbeis-Hochschule Berlin sowie der ADG Business School Montabaur, Kickbox-Trainer/III. Dan, Diplom Volkswirt, Universität Bonn, nebenberufliche Promotion und Habilitation an der WHU – Otto Beisheim School of Management, Berater zahlreicher deutscher E-Commerce- und Versandhandelsunternehmen und einziger „Rock-Präsident“ des Marketing-Clubs Rhein-Mosel.

Weitere Infos: [www.rhenania-buchversand.de](http://www.rhenania-buchversand.de)



Ralf Elsner

## DIE SCHÄTZE DER KINDHEIT

### Wie ich sie heben und mich damit reich machen kann.

#### **Kurzinhalt:**

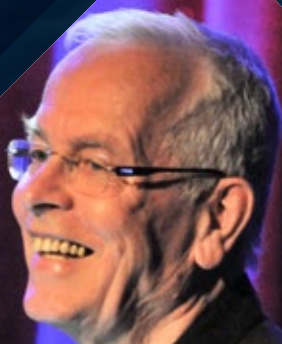
Die Kindheit war unsere erste Heimat. Gewiss, sie mag auch verschattet und von manchem Leid geprägt gewesen sein. Diese schmerzhaften, häufig deformierende elterliche Dressur oder Lieblosigkeit ist zu Recht das Herzstück der meisten Therapien. Dr. phil. Mathias Jung wird in seinem Impulsvortrag den Versuch unternehmen, die in uns allen steckenden positiven Lebenseinstellungen, Talente, Fähigkeiten zu richten, die wir den guten „Feen, Schutzengeln und Zauberern“ unserer Kindheit verdanken. „Ich selbst entdeckte erst spät, wie viel Reichtum ich trotz allem aus meiner Scheidungsfamilie in mein Erwachsenenendasein mitgenommen habe: Arbeitslust, Lebensfreude, Bildung, Kultur, politisches Interesse, Tierliebe, soziales Engagement, Schabernack, Humor und vieles andere.“

#### **Mathias Jung:**

Seit 1992 Einzel-, Paar- und Gruppentherapeut am „Dr.-Max-Otto-Bruker-Haus“ in Lahnstein. Autor zahlreicher Bücher, Vortragsreisen in Deutschland, Österreich, Schweiz. Studium der Philosophie, Germanistik und Pädagogik in Münster, Wien und Bonn. Promotion über Probleme des Neukantianismus. Journalist, Lehrbeauftragter für Philosophie und Geschichte an der Fachhochschule Wirtschaft Düsseldorf, freiberuflicher Publizist. Ausbildung in Gestalttherapie/Integrativer Therapie, Systemischer Paartherapie.

Weitere Infos: [www.gesundheitsberater.de](http://www.gesundheitsberater.de)

Mathias Jung



# ANMELDE- MÖGLICHKEITEN

- Online: [www.mcrm.de](http://www.mcrm.de)
- Über die Geschäftsstelle: 0261/3011123
- Per E-Mail: [info@mcrm.de](mailto:info@mcrm.de)

## Teilnahmegebühren

- Preise inkl. Tagungsgetränke
- Clubmitglieder 19,- €
- Nicht-Clubmitglieder 49,- €
- Studenten 15,- €

Bei Rückfragen wenden Sie sich bitte an:  
Frank Peller, Tel.: 0175/2903555

**MARKETING-CLUB RHEIN-MOSEL E. V.**

Geschäftsstelle · Josef-Görres-Platz 2 · 56068 Koblenz  
0261/3011123 · [info@mcrm.de](mailto:info@mcrm.de) · [www.mcrm.de](http://www.mcrm.de) · [www.facebook.com/MCRM.eV](https://www.facebook.com/MCRM.eV)