



### Aus dem Inhalt:

- Grundzüge des Dienstleistungsmarketing
- der Vertriebsprozeß
- der Kunde
- Typologie der Käufer
- das Angebot
- die Angebotskalkulation
- das Vertriebsteam
- Positionierung zum Wettbewerb
- Case Study und Rollenspiel

### Ihr Nutzen:

- hoher Bezug zur Praxis
- Orientierungshilfe zur Berufswahl
- Nachweis für Bewerbungsgespräche
- Ergänzung zu technischem Wissen
- persönliches Feedback
- praxisbewährte Unterlagen



### Dipl. Inform. Wolfgang Hellriegel,

**Selbständiger Unternehmensberater, Unternehmer und  
mehrfacher Aufsichtsrat von jungen Unternehmen**

über 30 Jahre Industrieerfahrung, mit Geschäftsverantwortung für  
SW-Entwicklung, Beratung, Projektabwicklung, Vertrieb, Marketing

**Anmeldung:** e-mail bitte an: [wolfgang.hellriegel@t-online.de](mailto:wolfgang.hellriegel@t-online.de) und [sekretariat.boehm@ipd.uka.de](mailto:sekretariat.boehm@ipd.uka.de)  
Termine der 3-tägigen Blockveranstaltung:  
Do 21.06. von 13:00 bis 21:30 h, Fr 22.06. von 13:00 bis 21:30 h und Sa 07.07. von 08:00 bis 17:00 Uhr