



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

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

Hinweise: - Die Lehrveranstaltung kann auch von Bachelor-Studierenden wahrgenommen werden

Anmeldung: e-mail bitte bis 9.5.14 an: wolfgang.hellriegel@t-online.de und sekretariat.boehm@ipd.uka.de
Termine der 3-tägigen Blockveranstaltung:
Fr 16.5. von 13:00 - 21:30 h, Sa 17.5. von 8:00 - 17:00 h und Sa 24.5. von 8:00 - 17:00 h