

**Agenda „Erfahrungsaustausch Marketing & Sales“  
am 09./10. Oktober 2008 im Fleming's Hotel München-Schwabing**

<b>Ort der Veranstaltung</b>	<b>Fleming's Hotel München-Schwabing *****</b> Leopoldstraße 130-132, 80804 München Telefon 089 - 206090-0, Fax 089 - 206090-999 www.flemings-hotel.com/de/muenchen-schwabing_hotel	
<b>Moderation</b>	<b>Diplom-Kaufmann Werner Ruthmann</b> Geschäftsführender Gesellschafter BMS Marketing Solutions GmbH & Co. KG	
<b>Thema</b>	<b>Customer Relationship Management</b> (alles außer Software)	
<b>Vorabend (09. Oktober 2008)</b>	19.00 Uhr	Anreise
	19.30 Uhr	Gemeinsames Abendessen im Hotelrestaurant
<b>Tagung (10. Oktober 2008)</b>	08.30 Uhr	<b>Begrüßung der Teilnehmer</b> Werner Ruthmann
	08.45 Uhr	<b>Vorstellung der Teilnehmer</b> (je max. 3 Minuten) · zur Person · zum Unternehmen · wichtigste Projekte · Motivation der Teilnahme
	09.00 Uhr	<b>CRM – Notwendiges Übel oder Chance für eine optimale Marktpotenzialausschöpfung?</b> Impulsvortrag
	09.45 Uhr	<b>Erfahrungsaustausch und Diskussion</b>
	10.30 Uhr	Kaffeepause
	10.45 Uhr	<b>Implementierung eines komplexen CRM-Systems in einem internationalen Konzern (Praxisbeispiel CEMEX Deutschland AG)</b> · Erfahrungsaustausch
	13.00 Uhr	Mittagessen – Business Lunch
	13.45 Uhr	<b>Beschaffung von externen CRM Daten durch nachhaltige Customer Loyalty Programme oder alternativ Praxisbeispiele aus dem Kreis der Teilnehmer</b> · Erfahrungsaustausch
	15.30 Uhr	Kaffeepause
	15.45 Uhr	<b>Erfahrungsaustausch der Teilnehmer zu konkreten CRM Fragestellungen</b> Alle Teilnehmer haben die Möglichkeit, ihre individuellen Fragen und Lösungsmöglichkeiten mit den Kollegen zu diskutieren.
	ca. 16.30 Uhr	Ende der Veranstaltung und individuelle Abreise

## Anmeldung per Fax an 0201 · 89 458 110

BMS® Marketing Solutions GmbH & Co. KG  
z. H. Frau Julia Rygas  
Prinz-Friedrich-Straße 28e  
45257 Essen

### ■ Anmeldung zum Erfahrungsaustausch für Führungskräfte aus Marketing und Vertrieb

Füllen Sie bitte den Anmeldebogen aus und senden Sie ihn bis **spätestens zum 18. Juli 2008** an die oben stehende Faxnummer zurück. Vielen Dank!

#### Anmeldung für die Gruppe „Marketing Communications“, 04./05. September 2008 in Frankfurt

- Hiermit melde ich mich für die Veranstaltung in Frankfurt an\*.  
Die Kosten für die Tagung belaufen sich auf € 290,00 zzgl. MwSt.
- Ich kann leider nicht teilnehmen. Informieren Sie mich bitte aber weiterhin über zukünftige Termine.

#### Anmeldung für die Gruppe „Marketing & Sales“, 09./10. Oktober 2008 in München

- Hiermit melde ich mich für die Veranstaltung in München an\*.  
Die Kosten für die Tagung belaufen sich auf € 290,00 zzgl. MwSt.
- Ich kann leider nicht teilnehmen. Informieren Sie mich bitte aber weiterhin über zukünftige Termine.

#### Mein Beitrag

- Ich möchte zum Thema \_\_\_\_\_ referieren .  
(ca. 30 Minuten)

#### Hotelübernachtung + Tagungspauschale

- 04./05. September 2008 im Fleming's Hotel Frankfurt an der Neuen Börse: € 193,00 \*
  - 09./10. Oktober 2008 im Fleming's Hotel München-Schwabing: € 184,00 \*
- Bitte buchen Sie mir ein Nichtraucherzimmer
- Wünsche zu Hotelzimmer oder Abendessen (z. B. Vegetarier) \_\_\_\_\_

#### Sonstiges

- Ich habe kein Interesse am Erfahrungsaustausch. Bitte streichen Sie die nachstehende Adresse verbindlich aus Ihrem Verteiler.

Firma \_\_\_\_\_

Anschrift \_\_\_\_\_

Ansprechpartner / Position \_\_\_\_\_

Telefon \_\_\_\_\_

Telefax \_\_\_\_\_

Datum, Unterschrift \_\_\_\_\_

## Erläuterungen zum Erfahrungsaustausch „Marketing und Vertrieb“

### Grundsätzliches

- Ziel des Erfahrungsaustauschs ist es, als Expertengremium gemeinsam konkrete Lösungen für Probleme der täglichen Praxis zu erarbeiten und neue Ideen zu entwickeln (kein Debattierclub).
- Gleichzeitig sollen Kontakte aufgebaut werden, die den Mitgliedern zwischen den Veranstaltungen nützliche Informationen liefern.

### Zusammensetzung der Gruppen

- Die Zusammensetzung der Gruppen ist so gewählt, dass die Teilnehmer keine direkten Wettbewerber zueinander sind.
- Die Teilnahme an den Veranstaltungen sollte regelmäßig (mindestens einmal pro Jahr) und längerfristig angesetzt werden.
- Die Gruppen treffen sich in der Regel zweimal jährlich zum eintägigen Gedankenaustausch.
- Der Erfahrungsaustausch erfolgt in Gruppen mit 10 – 15 Teilnehmern, die ausschließlich Führungspositionen in Marketing oder Vertrieb ihrer Unternehmen bekleiden.
- Die aktive Beteiligung der Teilnehmer in Form von Diskussionsbeiträgen und Präsentationen zu Lösungsansätzen ist wichtiger Bestandteil des Erfahrungsaustauschs.
- Die Teilnehmer sind in Führungspositionen in Marketing und Vertrieb tätig.

### Themen-Auswahl

- Orte, Termine und thematische Schwerpunkte der Veranstaltungen bestimmen jeweils die Gruppenmitglieder durch Mehrheitsbeschluss.
- Die Gruppenmitglieder entscheiden auch jeweils darüber, ob externe Referenten zu den Treffen eingeladen werden.

### Organisation/Kosten

- BMS ist verantwortlich für die Organisation, die Beschaffung von Referenten und die Moderation (inklusive Ergebnisprotokoll) – auf Wunsch macht BMS auch Vorschläge für die Inhalte der Veranstaltungen.
- Die Teilnahme kostet € 490,- zzgl. Hotelübernachtung, Tagungspauschale und Abendessen.
- Kosten für die Erstteilnahme siehe beigefügtes Anmeldeformular.

### Kontakt

---

**BMS**<sup>®</sup>  
Agentur für Kundengewinnung

BMS® Marketing Solutions  
GmbH & Co. KG  
Prinz-Friedrich-Straße 28e  
45257 Essen

fon 0201 · 89 458 0  
fax 0201 · 89 458 110  
kontakt@bms-marketing.com  
www.bms-marketing.com  
E3 European Agency Network