

# VON EXPERTEN – FÜR EXPERTEN

## IHR EXPERTEN-LEHRGANG

# Zertifizierte/r Marketing-Manager/in (DEAK)

Die Praxis des strategischen und operativen Marketings

**Austausch von Hochschulwissen  
und Wirtschaftspraxis.**  
Mit „Training for the Job“!

## EXPERTEN-WISSEN

Abonnieren Sie  
jetzt den kosten-  
losen Experten-  
Newsletter unter



[www.experten-akademie.de](http://www.experten-akademie.de)

und Sie erhalten wertvolles  
Experten-Wissen alle 14 Tage  
gratis und einen  
**Seminar-Gutschein**

im Wert von **50,- €!**

## IHR NUTZEN

- ▶ Sie lernen die Grundlagen der Marketing-Praxis sowie alles über Market-Analyses und -Research.
- ▶ Wir zeigen Ihnen die verschiedenen Punkte des Managements:
  - Marketingstrategie und -umsetzung
  - Technologie und Innovation
  - Produktmanagement
  - Marketing-Kostenmanagement und -Controlling
  - Marketing-Projektmanagement,
  - Vertriebs- und Salesmanagement
- ▶ Wir trainieren mit Ihnen die Best Practices – die Erfolgsstrategien im Marketing.

## IHRE EXPERTEN

### Klaus Poehlmann

Consultant, Management-Trainer und Dozent an Hochschulen sowie Geschäftsführer der *Klaus Poehlmann & Partner – Management Consulting*, Feldafing und Managing Director des Institut für Marketing & Managemententwicklung *centour* – Partner der FH München

### Christian Spitschka

Geschäftsführer eines großen Filialunternehmens, Lehrbeauftragter und Prüfungsexperte an Hochschulen in Deutschland und in der Schweiz

### Prof. Dr. Thomas K. Stauffert

Professor an der FH Landshut, Consultant und Management-Trainer sowie Mitglied des *Global Accreditation Board* des *PMI Project Management Institute* (USA)

Veranstalter

## INHALTSANGABE

Ihr Experten-Lehrgang .....	2
Ihre Ziele .....	3
Die Schwerpunkte .....	3
Der Teilnehmerkreis .....	3
Ihre Zertifizierung .....	3
Ihre Erfolgs-Garantie .....	3
Ihr Programm .....	4
Ihr Experten-Lehrgangs-Band .....	4
Die Inhalte .....	4
Ihre Experten .....	6
Ihre Termine .....	7
Ihr Veranstaltungsort .....	7
Die Zusatzleistungen .....	7
Ihr Steuer-Tipp .....	7
Kontakt .....	7
Die Deutsche Experten-Akademie (DEAK) .....	8
Weitere Experten-Seminare .....	8
Premium-Partner .....	8

**Teilnahme-Infos** und unsere AGBs finden Sie auf dem beigefügten Blatt.

Für Ihre **Anmeldung** füllen Sie bitte das beigefügte Blatt aus und senden es per Fax an 0 89/ 12 23 89-200 oder schreiben Sie uns eine E-Mail an [anmelden@experten-akademie.de](mailto:anmelden@experten-akademie.de).

Sie können sich auch gerne unter [www.experten-akademie.de](http://www.experten-akademie.de) online anmelden.

Bei **Fragen** beraten wir Sie gerne individuell und kompetent:  
**Rufen Sie einfach an unter  
0 89/ 12 23 89- 490**



## IHR EXPERTEN-LEHRGANG

### Zertifizierte/r Marketing-Manager/in (DEAK)

#### Die Praxis des strategischen und operativen Marketings

In den heutigen wettbewerbsintensiven Märkten werden besonders hohe Anforderungen an die Unternehmen gestellt.

Gerade in Industriegüterbranchen bzw. Business-to-Business-Märkten nehmen die Wettbewerbsintensitäten in Verbindung mit immer kürzer werdenden Technologie- und Produktzyklen zu. Kundenanforderungen werden immer differenzierter und komplexer bei zunehmender Erwartungshaltung.

Es darf keine einseitige Fixierung auf die technische Problemlösung gegeben sein. Kaufleute und Techniker müssen eng zusammenarbeiten und gemeinsam marktgerechte Lösungen hervorbringen, die vom Kunden im Preis honoriert werden.

Isoliertes Ingenieurdenken gehört immer mehr der Vergangenheit an. Bedingt durch die zunehmende Vernetzung von Technik und Marketing erwarten Unternehmen, dass auch Ingenieure und Mitarbeiter aus technischen Berufsgruppen in der Lage sind, durch fundierte Marketingkenntnisse, ihr technisches Wissen auf den Absatzmarkt bezogen einzusetzen.

Ebenso werden von Kaufleuten fundierte Kenntnisse im Marketing verlangt, um das Unternehmen effizient mit dem Markt zu verbinden.

#### Austausch von Hochschulwissen und Wirtschaftspraxis

In diesem Experten-Lehrgang wird von hochqualifizierten Experten aus Wirtschaft, Consulting und Hochschule anwendungsorientiert und besonders praxisnah gelehrt, wie durch ein wirksames Marketing lukrative Markt- und Kundenpotenziale optimal ausgeschöpft werden können.

Der Experten-Lehrgang vermittelt sofort in die aktuelle Unternehmenspraxis übertragbare Methoden, Instrumente und Maßnahmen des strategischen und operativen Marketingmanagements.

## IHRE ZIELE

In dem anspruchsvollem Experten-Lehrgang auf Hochschulniveau erhalten Sie ein umfassendes Fachwissen im strategischen und operativen Marketing.

In 10 Modulen werden über 50 Themengebiete der aktuellen Marketing-Praxis vermittelt. Zahlreiche Praxis-Tools, Handlungsleitlinien, Vorgehenshilfen und Checklisten erleichtern die praktische Umsetzung. Ausgewählte Inhalte werden in einem speziellen „Training for the Job“-Programm an realen Praxissituationen vertieft und trainiert.

Nach diesem Experten-Lehrgang sind Sie in der Lage, Ihr erworbenes, sofort nutzbares Fachwissen mit hoher Fach-, Methoden- und Problemlösungskompetenz in die betriebliche Praxis einzubringen und erfolgreich umzusetzen. Die vermittelten Inhalte prädestinieren Sie für eine Karriere im Marketingmanagement. Sie können Ihre beruflichen Chancen in allen absatz- bzw. marktbezogenen Funktionen wahrnehmen und erweitern.

## DIE SCHWERPUNKTE

In **10** Modulen werden über **50** Themengebiete der aktuellen Marketing-Praxis vermittelt.

- 1 Grundlagen der Marketing-Praxis
- 2 Market-Analyses und -Research
- 3 Marketingstrategiemanagement
- 4 Technologie- und Innovationsmanagement
- 5 Productmanagement
- 6 Marketing-Kostenmanagement und -Controlling
- 7 Marketing-Projektmanagement
- 8 Vertriebs- und Salesmanagement
- 9 Best Practices – Erfolgsstrategien im Marketing
- 10 „Training for the Job“-Programm

## DER TEILNEHMERKREIS

Dieser Experten-Lehrgang richtet sich an **Nichtkaufleute** (Ingenieure, techn. Berufsgruppen, Naturwissenschaftler etc.), die sich Handlungskompetenz in Marketing aneignen und dort ihre beruflichen Chancen erweitern und wahrnehmen wollen sowie **Kaufleute**, die sich Fachwissen und Kompetenz in Marketing aneignen wollen.

**Praktiker** mit bereits vorhandenen Marketingkenntnissen und -erfahrungen können ihr Know-How erweitern und aktualisieren.

Der Experten-Lehrgang ist auch für **Berufseinsteiger** geeignet, die eine Karriere im Marketingmanagement und in anderen absatzwirtschaftlichen Funktionen anstreben.

### Zulassung zum Experten-Lehrgang

Die Zulassung ohne Hochschulstudium bzw. -abschluss ist möglich.

### Begrenzte Teilnehmerzahl

Wir legen besonderen Wert auf den Gedanken- und Erfahrungsaustausch sowie Kontakt-Netzwerke, um einen größtmöglichen Nutzen für alle Teilnehmer zu erzielen. Daher ist die Teilnehmerzahl auf **20 Personen** begrenzt.

## IHRE ZERTIFIZIERUNG

Sie werden Ihre erworbenen Kenntnisse durch die Anwendung des erarbeiteten Wissens in Form von Projektarbeiten zu ausgewählten Themengebieten des strategischen und operativen Marketingmanagements nachweisen.

Im Vordergrund des Leistungsnachweises steht nicht die repetitive Wiedergabe, sondern die Erarbeitung kreativer Lösungen und die praktische Umsetzung des vermittelten Fachwissens.

Nach erfolgreicher Absolvierung des Experten-Lehrgangs wird Ihnen das Zertifikat auf Hochschulniveau verliehen mit der Bezeichnung

**ZERTIFIZIERTE/R  
MARKETING-MANAGER/IN  
(DEAK)**

Das Zertifikat enthält die Note der Abschlussprüfung sowie eine detaillierte Darstellung und den zeitlichen Umfang der Inhalte.

## IHRE ERFOLGS-GARANTIE

“

„Kompakt, praxisorientiert und kurzweilig vermitteln die Dozenten alle Aspekte des strategischen und operativen Marketings. Die Umsetzbarkeit für die eigene berufliche Praxis ist dabei stets transparent.“

Heike Weigand,  
GEOSYSTEMS GmbH

„Mir wurde ein sehr kompaktes Praxiswissen vermittelt, das eine große Lücke schloss und zu zahlreichen AHA-Erlebnissen führte. Ich kann den Lehrgang jedem empfehlen, der in seinem Job marktgerechte Entscheidungen zu treffen hat.“

Cornelia Staib,  
SupplyOn AG



## IHR PROGRAMM

Die Inhalte werden überwiegend durch aktivierende und interaktive Lehrmethoden (Vorträge in Verbindung mit Diskussions- und Problemlösungsrunden) vermittelt.

Die Themen werden an aktuellen Praxisbeispielen und -fällen dargestellt. Die Erarbeitung kreativer Lösungen steht im Vordergrund, nicht die repetitive Wiedergabe der vermittelten Inhalte.

Maßnahmenkataloge, Handlungsleitlinien und Vorgehenshilfen unterstützen die praktische Umsetzung der vermittelten Inhalte.

## IHR EXPERTEN-LEHRGANGS-BAND

Sie erhalten einen Experten-Lehrgangs-Band mit allen wichtigen Unterlagen wie Skripte und Handouts zu den Inhalten.



## INHALTE IHRES EXPERTEN-LEHRGANGS

### Zertifizierte/r Marketing-Manager/in (DEAK)

In **10** Modulen werden über **50** Themengebiete der aktuellen Marketing-Praxis vermittelt.

- 1 Grundlagen der Marketing-Praxis
- 2 Market-Analyses und -Research
- 3 Marketingstrategiemanagement
- 4 Technologie- und Innovationsmanagement
- 5 Productmanagement
- 6 Marketing-Kostenmanagement und -Controlling
- 7 Marketing-Projektmanagement
- 8 Vertriebs- und Salesmanagement
- 9 Best Practices – Erfolgsstrategien im Marketing
- 10 „Training for the Job“-Programm

#### 1 Grundlagen der Marketing-Praxis

- ▶ Aspekte des modernen Marketingmanagements
- ▶ Marketing als Voraussetzung für den Unternehmenserfolg
- ▶ Ausrichtung des Unternehmens auf die zentralen Erfolgsfaktoren Kunden- und Wettbewerbsorientierung
- ▶ Grundbegriffe des strategischen und operativen Marketingmanagements
- ▶ Marketing Management Workflow: Systematisches Vorgehen bei der Entwicklung von Marketingkonzeptionen
- ▶ Grundlagen des Technologiemarketings
- ▶ Das Marketing im Kontext mit anderen Unternehmensfunktionen wie z.B. F+E, Produktion, Qualitymanagement

#### 2 Market-Analyses und -Research

- ▶ Analyse der Marketingsituation als Basis für Marketingentscheidungen
- ▶ Marktpotenzial und -positionierungsanalysen, Wettbewerbsanalysen
- ▶ Geschäftsfeld-, Leistungs- und Kompetenzanalysen
- ▶ Branchenanalysen
- ▶ Vertriebsstruktur- und -gebietsanalysen
- ▶ Entwicklung aussagekräftiger Marketinginformationssysteme
- ▶ Market-Research, primäre und sekundäre Marktforschung, Marktprognose

#### 3 Marketingstrategiemanagement

- ▶ Strategisches Marketingmanagement in verschiedenen Markt und Unternehmenssituationen, Strategie-Szenarien
- ▶ Marktgerechte Produktpositionierung
- ▶ Marketinginstrumente als Einzelanwendungen und im Gesamtzusammenhang: produkt-, preis-, distributions- und kommunikationspolitische Entscheidungen
- ▶ Konzepte und Gestaltungsinstrumente inkl. Umsetzungsmaßnahmen zur Erschließung und Ausschöpfung der Markt- und Kundenpotenziale
- ▶ Marketing der Dienstleistungen: Gestaltungsinstrumente einer markt- und kundenorientierten Dienstleistungspolitik, Servicemanagement
- ▶ Effiziente Verfahren der Marketingplanung und -organisation
- ▶ Managementstrategie- und Maßnahmenplanung im internationalen Marketing
- ▶ Durchsetzung und Umsetzung der Marketingimplementierung, „make the marketing-strategy work“
- ▶ Human Relation Management als Erfolgsbasis



#### 4 Technologie- und Innovationsmanagement

- ▶ Strategisches und operatives Produktinnovations- und Neuproduktentwicklungsmanagement, erfolgreiche Innovationsstrategien
- ▶ Kreative Instrumente zur Ideen- und Alternativenfindung
- ▶ Technologiepotenzial- und -positionierungsanalysen
- ▶ Technologieführerschaft durch Produkt- und Prozessinnovation als strategische Zielsetzung
- ▶ Technologieführungspositionen gewinnen, ausbauen und verteidigen
- ▶ Forcierung einer marktorientierten Forschungs- und Entwicklung
- ▶ Time to Market: Die Zeit als strategischer Faktor, High Speed Marketing in Märkten mit hoher Technologiegeschwindigkeit
- ▶ Marktorientierte Qualitätssicherung, Total Quality Management

#### 5 Productmanagement

- ▶ Informationsgrundlagen der strategischen Produkt-/Programmpolitik
- ▶ Product Development: Gestaltungsinstrumente der strategischen und operativen Leistungsprogrammpolitik
- ▶ Kundenorientierung als Erfolgsfaktor der Produktpolitik
- ▶ Markteinführung und Diffusion von Neuprodukten, Markteintrittsstrategien und Umsetzung, Erfolgsfaktoren in der Markteinführungsphase
- ▶ Produktpolitik im Rahmen von Relaunchstrategien
- ▶ Brandmanagement: Aufbau und Erhaltung der Marke
- ▶ Productmanagement im Kontext mit anderen Unternehmensfunktionen

#### 6 Marketing-Kostenmanagement, -Controlling

- ▶ Grundprinzipien, Instrumente und Verfahren des Marketing-Kostenmanagements, Grundlagen des betrieblichen Rechnungswesens
- ▶ Methoden des Marketing-Controlling als Basis der Erfolgssicherung
- ▶ Marketingrelevante Kennzahlensysteme
- ▶ Vertriebs-Controlling zur Sicherung der Absatzergebnisse
- ▶ Systeme des technischen Controlling
- ▶ Steigerung der Leistungsfähigkeit durch Benchmarking

#### 7 Marketing-Projektmanagement

- ▶ Methoden und Maßnahmen eines effizienten marketingbezogenen Projektmanagements – Projektinitialisierung
- ▶ Phasen der Projektbearbeitung
- ▶ Planung, Durchführung und Steuerung von Projekten
- ▶ Projektorganisation, Projektcontrolling

#### 8 Vertriebs- und Salesmanagement

- ▶ Vertriebsinformationssysteme als Basis für vertriebspolitische Entscheidungen
- ▶ Strategische und operative Absatzweggestaltung inkl. Vertriebspartnerpolitik
- ▶ Customer Relationship Management: Mit exzellenten Kundenbeziehungen den Unternehmenserfolg sichern
- ▶ Effizienter Einsatz der Vertriebsinstrumente: Kunden systematisch gewinnen, ausbauen und sichern
- ▶ Modernes Key Account Management – Entwicklung kundenspezifischer Businesskonzepte
- ▶ Cross Selling: Optimale Ausschöpfung der Kundenpotenziale
- ▶ Churn Management: Reduzierung des Risikos von Kundenverlusten

#### 9 Best Practices – Erfolgsstrategien im Marketing

- ▶ Grundlegende Erfolgsfaktoren strategischer und operativer Marketingkonzepte
- ▶ Erfolgsbeispiele und Problemlösungen zu ausgewählten Themen der aktuellen Marketingpraxis
- ▶ Einsatz ausgewählter Marketing-Tools in der realen Unternehmenssituation

#### 10 „Training for the Job“-Programm

Lehrgangsbegleitend werden in einem speziellen „Training for the Job“-Programm die vermittelten Inhalte in reale Praxissituationen und -fälle übertragen.

In Praxisworkshops werden konkrete Marketingprojekte bearbeitet. Die Inhalte werden somit praxisbezogen vertieft und trainiert.

## DIE SCHWERPUNKTE IHRER EXPERTEN

### IHR LEHRGANGSLEITER

#### Klaus Poehlmann

ist Dipl. Betriebswirt und tätig als Consultant, Management-Trainer, Dozent an Hochschulen und ist Geschäftsführer der *Klaus Poehlmann & Partner – Management Consulting*, Feldafing und zudem Managing Director des Instituts für Marketing & Managemententwicklung *centour* – Partner der FH München.

#### Schwerpunkte

- Managemententwicklung
  - Marketingmanagement
  - Vertriebsmanagement
- in industriellen Branchen (B-to-B)

### IHRE CO-DOZENTEN

#### Christian Spitschka

ist Dipl. Kaufmann und tätig als Geschäftsführer eines großen Filialunternehmens, Lehrbeauftragter und Prüfungsexperte an Hochschulen in Deutschland und in der Schweiz.

#### Schwerpunkte

- Projektmanagement
- Strategieentwicklung
- Kostenmanagement

#### Prof. Dr. Thomas K. Stauffert

ist tätig als Consultant, Management-Trainer und hat eine Professur für Allgemeine und Industrielle Betriebswirtschaft und ist zudem Mitglied des *Global Accreditation Board* des *PMI Project Management Institute* (USA).

#### Schwerpunkte

- Kostenmanagement
- Unternehmensführung

## IHRE EXPERTEN

Die Dozenten sind hochqualifizierte und erfahrene Experten aus Wirtschaft, Consulting und Hochschule. Sie verstehen es, ihr Experten-Wissen anwendungsorientiert in einer gut verständlichen und systematischen Form mit besonders hohem Praxisbezug zu vermitteln.

### IHR LEHRGANGSLEITER



**Klaus Poehlmann**

Dipl.Bw. Klaus Poehlmann ist seit vielen Jahren ein erfahrener Praktiker der Marketing- und Sales-Strategieentwicklung, -Methodenentwicklung, -Konzepterstellung und -Umsetzung sowie in den Gebieten der strategischen und operativen Managemententwicklung industrieller Branchen.

Er gibt sein Know-how jährlich an über 800 Seminarteilnehmer weiter. Bisher besuchten weit über 10.000 Teilnehmer seine Veranstaltungen.

Zusätzlich hat Klaus Poehlmann seit vielen Jahren Lehraufträge an Hochschulen, insbesondere in internationalen Studiengängen (MBA).

Klaus Poehlmann ist Geschäftsführer der *Klaus Poehlmann & Partner – Management Consulting*, Feldafing. Beratungsschwerpunkte sind Marketing-, Vertriebsmanagement und Managemententwicklung inkl. aller angrenzenden betriebswirtschaftlichen Aufgabenstellungen.

Seine Klienten sind zahlreiche bekannte Unternehmen der Großindustrie und mittelständische Industrieunternehmen, Kommunen, Wirtschaftsverbände, renommierte Wirtschaftsakademien, Hochschulen etc..

Zudem ist Klaus Poehlmann Managing Director eines akademischen Instituts für Marketing & Managemententwicklung als Hochschulpartner. Hier setzt er sich insbesondere für den Austausch von Hochschulwissen und Wirtschaftspraxis ein.

Klaus Poehlmann ist Co-Autor eines betriebswirtschaftlichen Lehrbuchs und Verfasser zahlreicher Fachartikel.

### IHRE CO-DOZENTEN



**Christian Spitschka**

Dipl.Kfm. Christian Spitschka ist Geschäftsführer eines großen Filialunternehmens mit 1.000 Mitarbeitern, Lehrbeauftragter an der FH München, Prüfungsexperte an der FH Solothurn in der Schweiz und hat langjährige Erfahrung als Consultant und Projektleiter in internationalen Konzernen und mittelständischen Unternehmen. Zudem ist er Autor zahlreicher Fachbücher.



**Prof. Dr. Thomas K. Stauffert**

Prof. Dr. Thomas K. Stauffert hat eine Professur für Allgemeine und Industrielle Betriebswirtschaft. Er ist Consultant und Management-Trainer mit den Schwerpunkten Unternehmensführung, Kostenmanagement und hat langjährige Erfahrung als Consultant und Projektberater bei Roland Berger & Partner in München. Zudem ist er Mitglied des *Global Accreditation Board* des *PMI Project Management Institute* (USA).



## DIE ZUSATZLEISTUNGEN

- ▶ Ihre Zertifizierung
- ▶ Ihr Experten-Lehrgangs-Band mit allen wichtigen Unterlagen
- ▶ Kaffeepausen sowie Getränke während den Vorlesungen

## IHR TERMIN

### Lehrgang 2007

19. und 20. Oktober 2007  
 02. und 03. November 2007  
 16. und 17. November 2007  
 30. November und 01. Dezember 2007  
 14. und 15. Dezember 2007  
**Prüfung** am 15. Dezember 2007

### Zeiten

Insgesamt werden 20 Vorlesungsstunden pro Wochenende gehalten.

**Freitags** 14.00 bis 21.30 Uhr  
**Samstags** 09.00 bis 19.15 Uhr

## IHR VERANSTALTUNGORT

Das Experten-Lehrgang findet in den Seminarräumen der ATV GmbH statt:

ATV GmbH  
 2. Etage  
 Zielstattstr. 9  
 81379 München

### Hotel Empfehlungen

Hotel Rivoli  
 Albert-Rosshaupter-Str. 18  
 81369 München  
 Tel. 0 89/74 35 15-0  
 www.rivoli.de

K+K Hotel am Harras  
 Albert-Rosshaupter-Str. 4  
 81369 München  
 Tel. 0 89/74 64 00  
 www.kkhotels.de

## WUSSTEN SIE ...

... dass Aufwendungen für Fortbildungen in einem ausgeübten Beruf steuerlich als Werbungskosten **voll absetzbar** sind?

Sonderausgaben bei Berufs- und Weiterbildungen in einem nicht ausgeübten Beruf sind bis zu EUR 920,- im Kalenderjahr absetzbar.

§ Nähere Auskünfte erteilt Ihnen gerne das zuständige Finanzamt.

## IHRE FRAGEN

**Gerne beraten wir Sie individuell und kompetent.**

Rufen Sie uns einfach an unter folgender Telefonnummer:  
**0 89 / 12 23 89 - 490**

Oder schreiben Sie uns eine E-Mail an folgende Adresse:  
**info@experten-akademie.de**

Alle aktuellen Informationen rund um unsere Experten-Seminare und Tagungen finden Sie auch im Internet unter:  
[www.experten-akademie.de](http://www.experten-akademie.de)



## WIR ÜBER UNS

### UNSERE AKADEMIE

steht für Weiterqualifizierung, Know-How- und Kompetenzentwicklung auf höchstem fachlichen Niveau mit einem außergewöhnlich hohen ROI. Resultat: Herausragende Performance und wertvolles Experten-Wissen in allen Bereichen mit rasanter Dynamik und hohem Geschäftspotenzial.

### UNSERE LEITPHILOSOPHIE

lautet „Von den Besten lernen“, Beratung, Qualifizierung und Wissen von Experten für Experten!

#### ► Professionell

Unter dem Motto „One Face to the Customer“ bieten wir Ihnen Leistungen anerkannter Experten aus einer Hand. Unsere Experten sind Trainer, Berater und Coaches aus Leidenschaft und haben Spaß an dem, was wir tun. Vertrauen, Offenheit und Transparenz hat für uns oberste Priorität.

#### ► Innovativ

Wir sind bei unseren Kunden, Partnern und Mitkonkurrenten als fairer, empathischer und zuverlässiger Partner bekannt, der neue Akzente setzt. Unsere Experten vermitteln führendes Best-Practice-Wissen und langjährige Erfahrung zur sofortigen Anwendung und Umsetzung in effektive Lösungen.

#### ► Erfolgreich

Wir begreifen unsere Kunden als Partner und nehmen Ihren Erfolg ernst! Unsere Leistungen müssen zu erkennbaren Success Stories bei unseren Kunden führen und lassen uns daran messen. Denn Erfolg kommt heute nicht von allein: Vorsprung entscheidet!

### UNSERE KUNDEN

kommen zu uns mit individuellen, einzigartigen Anforderungen und Bedürfnissen, aber immer mit dem gleichen herausfordernden Ziel: bessere und messbare Ergebnisse für ihre fachliche und soziale Kompetenz. Auf unsere führenden Experten sowie unseren professionellen Service vertrauen Marktführer und Hidden Champions – warum nicht auch Sie?

### UNSER PORTFOLIO

#### ► Beratung

Gemeinsam mit unseren Kunden erarbeiten unsere anerkannten Experten individuelle Lösungen, Konzepte und Prozesse für unsere Kunden zur Sicherung Ihrer Wettbewerbsfähigkeit.

#### ► Qualifizierung

Unsere Seminare, Lehrgänge und Tagungen bieten unseren Kunden einen besonderen Zugang zu herausragendem Experten-Wissen. Unsere führenden Experten kommen mit ihrem Best-Practice-Know-How aber auch ins Haus.

#### ► Wissen

Unsere Bücher, Publikationen und Ratgeber bieten unseren Kunden wichtige Erkenntnisse mit wertvollen Experten-Tipps. Ob nun Orientierungs- und Entscheidungshilfen oder Impulse und Trends, die Maßgabe ist immer gleich: Vorsprung entscheidet!



## WEITERE SEMINARE FÜR IHREN ERFOLG

#### ► Marketing für Ingenieure

mit dem Management-Trainer Klaus Poehlmann

#### ► Warum fressen Pferde keine Gurken?

mit dem Inhaber von mindPool.cc Marcus Berthold

#### ► Körpersprache: Wirkung. Immer. Überall.

mit der Diplom-Psychologin Monika Matschnig

**Fordern Sie jetzt unverbindlich das ausführliche Programm an!**

Telefonisch unter: **0 89 / 12 23 89- 490**  
oder per E-Mail an:

**info@experten-akademie.de**

## PREMIUM-PARTNER

**brainGuide®**  
WISSEN FINDEN



**Competence Site**  
www.competence-site.de

**marketing BÖRSE**  
www.marketing-boerse.de

**FirmenPresse.de**

**InterRed**  
We make IT work!

**inxmail**  
professional email marketing

**PRESSEBOX®**

**t&m**  
TECHNOLOGIE & MANAGEMENT

**zimpel**

# IHRE ANMELDUNG

Bitte senden Sie Ihre Anmeldung **per Fax** an **0 89/12 23 89-200**  
oder melden Sie sich **online** an unter **www.experten-akademie.de**

**JA**, ich möchte mich anmelden zum Experten-Lehrgang

## Zertifizierte/r Marketing-Manager/in (DEAK)

von Oktober bis Dezember 2007 in München

### Erster Teilnehmer

Name, Vorname  
Position/Funktion  
E-Mail  
Telefon

### Zweiter Teilnehmer

Name, Vorname  
Position/Funktion  
E-Mail  
Telefon

### Firmendaten

Firma  
Straße  
Telefon

Branche  
PLZ, Ort  
Telefax

Unternehmensgröße  bis 100 MA  100 bis 1.000 MA  über 1.000 MA

### Rechnungsanschrift (falls abweichend von den Firmendaten)

Firma/Abteilung  
Straße

Name, Vorname  
PLZ, Ort

### Bemerkungen

- JA**, ich möchte  kostenfreie und unverbindliche Infos zum Experten-Club!  
 kostenfreie und unverbindliche Infos für Partner, Aussteller und Sponsoren!  
 kostenfreie und unverbindliche Infos zum Experten-Kongress 2007!  
 ein kostenfreies Probe-Abo der t&m – technologie & management!  
 folgendes Buch bestellen:

Es gelten die allgemeinen Geschäftsbedingungen der Deutschen Experten-Akademie (DEAK) wie unter: [www.experten-akademie.de](http://www.experten-akademie.de)



Ort, Datum

Unterschrift

### Wie wurden Sie auf uns aufmerksam?

- |  |   |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> E-Mail Einladung vom* | <input type="checkbox"/> Google-Recherche nach*     |
| <input type="checkbox"/> Anzeige in*           | <input type="checkbox"/> Pressehinweis in*          |
| <input type="checkbox"/> Personalentwicklung   | <input type="checkbox"/> Postalische Einladung vom* |
| <input type="checkbox"/> Seminareintrag in*    | <input type="checkbox"/> Empfehlung von*            |
| <input type="checkbox"/> Internethinweis auf*  | <input type="checkbox"/> TV-Spot auf*               |
| <input type="checkbox"/> Messe-Auftritt auf*   | <input type="checkbox"/> Newsletter von*            |

\* bitte mit detaillierter Angabe, **wie und wo** Sie auf uns aufmerksam wurden

### VERANSTALTER



ICCOM International GmbH  
Lothstraße 15  
80335 München

fon 089 / 12 23 89-100  
fax 089 / 12 23 89-200  
mail [hello@iccom.de](mailto:hello@iccom.de)  
net [www.iccom.de](http://www.iccom.de)

### IHRE INVESTITION

Die Lehrgangsgebühr beträgt EUR 3.290,-.  
Alle Preise verstehen sich zzgl. der gesetzl. MwSt.

Die Teilnahmegebühr beinhaltet die Teilnahme am gesamten Lehrgang, Ihr persönliches Zertifikat, Skripte, Handouts etc. und Pausengetränke und Snacks.

Die **Prüfungsgebühr** beträgt EUR 200,-.

### Frühbucher-Rabatt

Bei Anmeldung bis acht Wochen vor Lehrgangsbeginn erhalten Sie einen Frühbucher-Rabatt von **EUR 300,-**.

### Gruppen-Rabatt

Bei gleichzeitiger Anmeldung eines zweiten Teilnehmers des gleichen Unternehmens erhalten Sie einen Gruppen-Rabatt von **EUR 50,-** und ab dem dritten sowie jeden weiteren **EUR 100,-**.

### Sonder-Rabatt

Verfügen Sie oder Ihre Personalentwicklung über einen **Gutschein**, senden Sie uns diesen bitte postalisch an unten stehende Adresse zurück.

### VERANSTALTUNGORT

Der Lehrgang findet in den Seminarräumen der ATV GmbH statt.

Sie erhalten nach Eingang Ihrer Anmeldung eine Anmeldebestätigung, mit ausführlichen Informationen zum Veranstaltungsort und zur Zimmer-Buchung.

### STORNIERUNG/UMBUCHUNG

Bei Rücktritt von der Anmeldung bis vier Wochen vor Veranstaltungsbeginn (Eingang beim Veranstalter) sind EUR 150,- als Stornogebühr zu entrichten, danach wird die gesamte Lehrgangsgebühr fällig. Die Stornierungserklärung bedarf der Schriftform. Die Nennung eines Ersatzteilnehmers ist kostenfrei jederzeit möglich.

Eine Umbuchung auf den nächsten Lehrgangstermin ist bis sechs Wochen vor Veranstaltungsbeginn kostenfrei. Bis zwei Wochen vor Veranstaltungsbeginn wird eine Gebühr in Höhe von EUR 150,- fällig. Danach ist keine Umbuchung mehr möglich. Die Gebühren entfallen, wenn die Umbuchung aus Gründen erfolgt, die die Deutsche Experten-Akademie (DEAK) zu vertreten hat. Dem Teilnehmer steht in diesem Falle ein Rücktrittsrecht zu. Weitergehende Ansprüche, insbesondere auf Aufwendersersatz (Stornogebühren für gebuchte Anreise oder Hotel), bestehen nicht.

### HAFTUNG

Der Veranstalter übernimmt keine Haftung für Verlust oder Schäden, die im Zusammenhang mit der Teilnahme an den Veranstaltungen entstehen.

## IHR INTERESSE AN EXPERTEN-SEMINAREN

Fordern Sie jetzt kostenlos ausführliche Informationen an!

Per Fax 0 89/12 23 89-200



## KOMMUNIKATION &amp; SOFT SKILLS

- Anti-Ärger-Training: Ärgern, Ändern oder Akzeptieren**  
Anti-Ärger-Training für mehr Erfolg im Beruf und persönlichen Leben

---

- Ihr Auftritt, bitte!**  
Professionelles Medien- und Präsentationstraining vom Fernsehprofi – so sind Sie von der ersten Minute an präsent

---

- Körpersprache: Wirkung. Immer. Überall.**  
Die Macht einer überzeugenden Darstellung mit Charme und Charisma

---

- Mit Biss zum Erfolg: Die Peperoni-Strategie**  
Durchsetzungsstärke und Souveränität im Berufsleben

---

- Mit mehr Stimme zum vollen Erfolg**  
Wie Sie Ihr Stimmpotenzial eindrucksvoll und überzeugend nutzen

## MANAGEMENT &amp; FÜHRUNG

- Business-Excellence am Beispiel TOYOTA**  
Erfolgs-Strategien und Methoden von TOYOTA in Produktion, Lieferantenmanagement und Personalführung

---

- Change Management als Führungsaufgabe**  
Veränderungsprozesse erfolgreich gestalten

---

- Die Führungskraft als Coach**  
Grundlagen moderner, coachingorientierter Führung

---

- Leistungssteigerung durch Zielvereinbarungen**  
Zeitgemäße Mitarbeiterführung in der Praxis

---

- Mit Ideenmanagement zu Innovationen**  
Mehr Wettbewerbsfähigkeit durch kreative Mitarbeit

---

- Teams zu Höchstleistungen führen**  
Durch erfolgreiche Teamführung neue Leistungspotenziale erschließen

## MARKETING &amp; VERTRIEB

- Marketing für Ingenieure**  
Grundlagen der Marketingpraxis

---

- Zertifizierte/r Marketing-Manager/in (DEAK)**  
Die Praxis des strategischen und operativen Marketings

## PERSONAL &amp; ORGANISATION

- Kandidatenanalyse und Interviewtechnik zur Bewerberauswahl**  
unter Berücksichtigung des Allgemeinen Gleichbehandlungsgesetzes (AGG)

---

- Der Personalleiter der Zukunft**  
Neue Herausforderungen für das betriebliche Personalmanagement aufgrund des ökonomischen Umbruchs und demografischen Wandels

## PROJEKTMANAGEMENT

- Mit Critical Chain Projektmanagement zu höchster Performance**  
Wie Sie mit neuen Planungsmethoden Projekte beschleunigen und Kosten senken

---

- Projekte erfolgreich führen mit integraler Kommunikation**  
Wie Sie mit ganzheitlicher Kommunikation Projekte in Time, Budget und Quality führen

## Ihre Kontaktdaten

Name, Vorname

Firma

Straße

Telefon

Position/Funktion

Branche

PLZ, Ort

E-Mail

## Wie wurden Sie auf uns aufmerksam?

- E-Mail Einladung vom\*  Google-Recherche nach\*
- Anzeige in\*  Pressehinweis in\*
- Personalentwicklung  Postalische Einladung vom\*
- Seminareintrag in\*  Empfehlung von\*
- Internethinweis auf\*  TV-Spot auf\*
- Messeauftritt auf\*  Newsletter von\*

\*detaillierte Angabe, wie und wo Sie auf uns aufmerksam wurden