

Das Prinzip „Geben & Nehmen“ – Die Basis nachhaltiger Kundenbeziehungen.

Dipl.-Kaufmann Werner Ruthmann



Vortragsinhalte

Im Zeitalter von Käufermärkten und „Geiz ist Geil“-Mentalität unternehmen viele Unternehmen erhebliche Anstrengungen, um ihre Kunden zu binden. Das Ergebnis sind oftmals hohe Kosten für Incentives und Verkaufsförderung, ohne dass diese Investitionen von den Kunden entsprechend gewürdigt werden.

Der Vortrag zeigt auf, wie mit dem Grundprinzip von „Geben & Nehmen“ Kunden zu Partner und Teil der Wertschöpfungskette werden. Mit dem Ergebnis hoch motivierter Kunden und gesunkener Marketing- und Vertriebskosten.

Ihr Nutzen

- Stärkung der eigenen Marktposition durch (selbst-) bewusste Argumentation für eine auf „Geben + Nehmen“ basierte Geschäftsbeziehung

Zielgruppe

Geschäftsführer, Marketing- und Vertriebsverantwortliche

Expertise

Werner Ruthmann hat nach seinem Studium der Betriebswirtschaftslehre an den Universitäten Köln und Münster einige Führungspositionen bei namhaften Unternehmen bekleidet. Werner Ruthmann weiß, worauf es ankommt. Er kennt Marketing und Vertrieb und die dazugehörigen Anforderungen aus den unterschiedlichen Märkten und Perspektiven.

Im Jahr 2003 übernahm er die Agentur BMS, die heute Marktführer bei B2B-Customer-Loyalty-Programmen ist.

Referenzen

| | |
|-------------|----------------|
| Canon | Philips |
| DuPont | Siemens |
| Johnson Wax | Toyota |
| Nikon | Viessmann etc. |

Werner Ruthmann
Geschäftsführender Gesellschafter

BMS[®] Marketing Solutions
GmbH & Co. KG
Agentur für Vertriebsmarketing

Prinz-Friedrich-Straße 28e, 45257 Essen
fon 02 01 · 89 45 80

ruthmann@bms-marketing.com,
www.bms-marketing.com