

Einladung
zum
Unternehmerabend
Landkreis Aichach-Friedberg



„Systematisches Verkaufen – mehr Erfolge
in kleinen und mittleren Unternehmen“
am 12. Juli 2011

Titel | Vorname | Name _____

TEILNEHMER/-IN

Position _____

Firma | Institution _____

Strasse _____

PLZ | Ort _____

E-Mail _____

Telefon | Telefax _____

Die untenstehenden Teilnahmebedingungen und Datenschutzklausel habe ich zur Kenntnis genommen und akzeptiere diese.

Datum | Unterschrift _____

Teilnahmebedingung: Die Teilnahme an der Veranstaltung ist kostenfrei. Aus organisatorischen Gründen bitten wir unbedingt um Ihre rechtzeitige Anmeldung zur Veranstaltung bis spätestens **Donnerstag, 7. Juli 2011**. Bitte beachten Sie, dass die Teilnehmerzahl begrenzt ist. Anmeldungen werden daher in der Reihenfolge des zeitlichen Eingangs berücksichtigt.

Datenschutz: Der Teilnehmer ist damit einverstanden, dass die von ihm zur Verfügung gestellten personenbezogenen Daten von den Veranstaltern intern zu organisatorischen und statistischen Zwecken verarbeitet und gespeichert werden. Eine Weitergabe der personenbezogenen Daten erfolgt nicht.

Anschrift:

aiti-Park
IT-Gründerzentrum GmbH
Werner-von-Siemens-Str. 6
D-86159 Augsburg

Fon: +49 (0) 821 / 450 433 - 0
Fax: +49 (0) 821 / 450 433 - 109
E-Mail: events@aiti-park.de
Internet: www.aiti-portal.de



Liebe Unternehmerinnen und Unternehmer,
meine sehr geehrten Damen und Herren,

Leistungs- und Innovationsfähigkeit unserer kleinen und mittleren Unternehmen sind ein Garant für die hervorragende wirtschaftliche Lage in unserem Wittelsbacher Land. Ich danke allen Inhabern und Mitarbeitern für ihr Engagement, das zu der erfreulichen Entwicklung beigetragen hat. Damit dieser erfolgreiche Weg weiter beschritten werden kann, ist der Landkreis stets bestrebt, die notwendigen Rahmenbedingungen zu schaffen. So fördert er beispielsweise den aiti-Park, der neben der Unterstützung von Existenzgründern auch eine Vielzahl interessanter Veranstaltungen und Beratungen anbietet. Ich freue mich, dass ich Sie zusammen mit dem aiti-Park zu einem Unternehmerabend rund um das Thema „Systematisches Verkaufen“ in das Landratsamt in Aichach einladen darf. Nutzen Sie das Angebot, mehr über die Erzielung von optimalen Verkaufsergebnissen zu erfahren!

Ihr
Christian Knauer
Landrat



Sehr geehrte Damen und Herren,

junge und mittelständische Unternehmen sind das starke Rückgrat unserer Wirtschaft und Region. Sie sind die Stützen für eine nachhaltig und langfristig orientierte Entwicklung. Dabei hängt das Bestehen

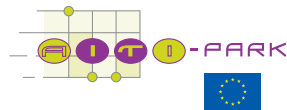
und Wachstum dieser Firmen wesentlich von der systematischen Betreuung sowohl von neuen als auch von Bestandskunden ab.

Im Rahmen unseres EU-geförderten Projektes IT-Offensive Bayerisch Schwaben und in Zusammenarbeit mit dem Landkreis Aichach-Friedberg geben wir Ihnen mit dem Unternehmerabend Anregungen zum erfolgreichen Verkaufsprozess. Erfahren Sie von Verkaufsprofi Peter Brandl, wie Sie bisher versteckte Kunden- und Umsatzpotentiale identifizieren und aktivieren.

Nutzen Sie die Veranstaltung, um neue Impulse zu gewinnen und sich mit anderen Unternehmern, Firmengründern und Fachkräften aus unserer Region auszutauschen.

Ich freue mich auf Ihr Kommen!

Ihr
Stefan Schimpfle
Geschäftsführer aiti-Park



Unternehmerabend Landkreis Aichach-Friedberg „Systematisches Verkaufen – mehr Erfolge in kleinen und mittleren Unternehmen“

- Termin:** Dienstag, 12.07.2011 von 18 – 20 Uhr
Veranstaltungsort: Landratsamt Aichach-Friedberg,
Münchener Str. 9, 86551 Aichach
Veranstalter: Landkreis Aichach-Friedberg und der aiti-Park im
Rahmen der IT-Offensive Bayerisch- Schwaben
Referent: Peter Brandl, 4ibiz AG
Kontakt: events@aiti-park.de
Anmeldeschluss: Donnerstag, 07.07.2011
Zielgruppe: Unternehmer, Geschäftsführer, Existenzgründer,
Verantwortliche aus den Bereichen Marketing,
Vertrieb und Strategie

Programm:

- 18.00 Uhr Begrüßung
 18.15 Uhr Fachvortrag „Systematisches Verkaufen“
- Die Voraussetzungen, um optimal verkaufen zu können
 - Die Vertriebsorganisation – das Zusammenspiel von Innen- und Außendienst
 - Der strukturierte Vertriebsprozess – die Rolle von Vertrieb und Marketing
 - Durch Hervorhebung des Kundennutzens zu dauerhaften Erfolgen
- ab 20 Uhr Networking und Imbiss