

# 26. Juni



WORKSHOP

THEMENFORUM | GRUENDERABEND | UNTERNEHMERABEND | BERATUNG | IT-TRENDS

Mittwoch  
**26.**  
Juni

Workshop: „Mit der richtigen ‚Message‘ den direkten Zugang zum Entscheider schaffen“



Europäische Union  
„Investition in Ihre Zukunft“  
Europäischer Fonds für  
regionale Entwicklung

## TEILNEHMER/-IN

Titel | Vorname | Name

Position

Firma | Institution

Straße

PLZ | Ort

E-Mail

Telefon | Telefax

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

Unterschrift



## TEILNAHMEGEBÜHR

- 199,00 €**
- 149,00 €**

zzgl. USt. | **regulärer Preis**

zzgl. USt. | **ermäßigt** für Firmen

mit Sitz im aiti-Park bzw. einem anderen Technologie- und Gründerzentrum in Bayerisch-Schwaben, Gesellschafter und Sponsoren des aiti-Park, Mitglieder von kit e.V. und deren MitarbeiterInnen sowie EXIST-Stipendiaten.

Die Teilnahmegebühren beinhalten Kaltgetränke, Kaffee und einen kleinen Imbiss.

### Teilnahmebedingungen

Die o.g. Gebühren verstehen sich zzgl. der gesetzlichen Umsatzsteuer. Sie erhalten spätestens am Veranstaltungstag eine Rechnung zur Überweisung. Nach Eingang der Anmeldung wird eine Anmeldebestätigung für das von Ihnen gewählte Angebot ausgestellt. Damit ist Ihre Anmeldung bindend. Anmeldungen werden in der Reihenfolge des Eingangs berücksichtigt. Stornierungen können bis zum Donnerstag, 13.06.2013 gegen eine Bearbeitungsgebühr von € 10,00 vorgenommen werden. Danach verlieren Sie Ihren Anspruch auf Rückerstattung. Das Umbuchen auf Ersatzteilnehmer ist jederzeit möglich. Die Teilnehmerzahl ist auf 12 Personen begrenzt. Die IT-Gründerzentrum GmbH behält sich das Recht vor, die Veranstaltung bei zu geringer Nachfrage, bei Ausfall des Referenten oder bei anderen wichtigen Gründen, die nicht von der IT-Gründerzentrum GmbH zu vertreten sind, auch nach Erhalt der Teilnahmebestätigung zu verschieben oder abzusagen. Bei Ausfall werden die Anmeldegebühren rückerstattet.

### Datenschutz

Der Teilnehmer ist damit einverstanden, dass die von ihm zur Verfügung gestellten personenbezogenen Daten vom Veranstalter intern zu organisatorischen und statistischen Zwecken sowie zu Buchhaltungs- und Zahlungsverkehrszwecken verarbeitet und gespeichert werden. Eine Weitergabe der personenbezogenen Daten erfolgt nicht.

## KONTAKT FÜR ANMELDUNG UND RÜCKFRAGEN

**Evi Trinker**

Werner-von-Siemens-Str. 6  
Tel.: +49 (0) 821 450433-0  
E-Mail: events@aiti-park.de

gefördert durch:



Europäische Union  
„Investition in Ihre Zukunft“  
Europäischer Fonds für  
regionale Entwicklung



IT-Gründerzentrum GmbH

Werner-von-Siemens-Str. 6 | D-86159 Augsburg

Tel.: +49 (0) 821/450433-0 | Fax: +49 (0) 821/450433-109

E-Mail: info@aiti-park.de | www.aiti-portal.de



WORKSHOP

THEMENFORUM | GRUENDERABEND | UNTERNEHMERABEND | SPRECHSTUNDE | IT-TRENDS

Mittwoch  
**26.**  
Juni

Workshop: „Mit der richtigen ‚Message‘ den direkten Zugang zum Entscheider schaffen“



**Veranstalter:** aiti-Park im Rahmen der EU-geförderten IT-Offensive Bayerisch-Schwaben in Kooperation mit kit e.V.

**Referent:** Dr. Bernhard Schmid, Global Value Management GmbH

**Termin:** **Mittwoch, 26.06.2013 von 09:00 bis 17:00 Uhr**

**Anmeldeschluss:** **Donnerstag, 13.06.2013**

**Veranstaltungsort:** aiti-Park, Werner-von-Siemens-Straße 6, Gebäude 09, 86159 Augsburg

**Zielgruppe:** Gründer, Firmeninhaber, Geschäftsleitung, Manager in Marketing bzw. Vertrieb (z. B. Key-Account-Manager)

**Inhalte:** In den 1980er Jahren wurde in den USA die Methodik des „Elevator Pitch“ erfunden. Ursprünglich von Managern erdacht, um CEOs „im Aufzug“ von Investment-Ideen zu überzeugen, zeigt der Referent Dr. Bernhard Schmid, wie Sie den „Elevator Pitch“ im Marketing & Vertrieb zielführend einsetzen: Auch als kleines Unternehmen finden Sie Zugang zu Entscheidern von Konzernen!

Der strukturierte Ansatz zur Ermittlung der optimalen „Message“ beinhaltet vier Teilbereiche:

- **Exakte Definition Zielgruppe und Ziel-Ansprech-Partner (ZAP)**
- **Pain-Points ZAP** nach den Prinzipien „Hire-Measure-Fire“ bzw. „Value-Trust-Comfort“
- **Konkrete Nutzen-Argumentation aus Sicht des Kunden** (nachhaltig differenzierende und quantifizierbare Aussagen)
- **Beweismanagement als ‚Prove-of-Concept‘** mit Fokus auf Pain-Points und USPs.

Aus diesen vier Elementen wird eine differenzierende Story-Line / Message abgeleitet – bringen Sie gerne Beispiele aus ‚Ihrem‘ Unternehmen mit!

**Methoden:** Infoeinheiten, Praxisbeispiele, Übungen, Reflexionen und Austausch.

**Zum Referenten:** Dr. Bernhard Schmid (Global Value Management GmbH) ist seit knapp 25 Jahren als Unternehmer bzw. Manager bei IT-Unternehmen aktiv. Er war Geschäftsführer verschiedener Unternehmen, Vorstand eines börsennotierten IT-Unternehmens mit 19 Standorten und Director einer Accenture-Gesellschaft für Deutschland, Österreich und Schweiz tätig, bevor er GVM gründete.

### Weitere Informationen zur Workshop-Reihe Marketing und Vertrieb:

Die Umfrage eines Fachmagazins zeigt strategische Defizite bei High-Tech-Unternehmen: Nur bei 12% der Unternehmen beträgt die Erfolgsquote mehr als 5% beträgt, für 60% der Firmen schätzt der Branchenverband den Vertriebszyklus auf mehr als ein halbes Jahr.

Das Ziel der Workshop-Reihe ist daher klar definiert: Mit der ‚richtigen C-Level-Message‘ und zielgerichteten Marketing & Sales – Maßnahmen direkt über die Vorstands / Geschäftsführungsebene einzusteigen. Für kürzere Vertriebszyklen, mehr Umsatz und weniger Margendruck.

Die Workshop-Reihe zeigt Ihnen anhand von Praxisbeispielen welche Techniken zum Erfolg führen – bringen Sie gerne Ihre Praxisbeispiele zum Workshop mit!

Mit der richtigen ‚Message‘ den direkten Zugang zum Entscheider schaffen	Mehr Erfolg mit integriertem Marketing- & Vertriebszyklus	Vertrieb oberhalb der Budgetline – erfolgreich auf C-Level-Ebene	‚Zero-Budget Marketing‘ (strategische Allianzen, PR & mehr)
<b>26.06.2013</b>	<b>24.07.2013</b>	<b>28.08.2013</b>	<b>25.09.2013</b>

Das Programm ist modular aufgebaut, die einzelnen Bausteine sind somit unabhängig voneinander buchbar. Jeder Teilnehmer/in kann zu jeder Zeit „einsteigen“.



Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme.