


 aiti-Newsletter  
 ▪ Veranstaltungen  
 ▪ Branchennews  
 ▪ Gründernews

 Istand-Digital:  
 Kompetenz-Netzwerk für  
 waben

 Jen Sie Mitglied in der  
 munikations- und  
 mationstechnologie  
 tive kit e.V.

 derwettbewerb IKT  
 ativ startet neue  
 chreibungsrunde


 NNTAG & PARTNER  
 laftsprüfer Steuerberater Rechtsanwälte


 LMF  
 Postservice


 Stadtsparkasse  
 Augsburg

Sie sind hier: aiti-Portal &gt; Veranstaltungen

## Workshop: 'Zero-Budget Marketing' (strategische Allianzen, PR & mehr)

**Datum:** Mittwoch, 25.09.2013  
**Uhrzeit:** 09:00 bis 17:00 Uhr  
**Ort:** aiti-Park, Werner-von-Siemens-Straße 6, Gebäude 9 EG, 86159 Augsburg ([Anfahrtsbeschreibung](#))  
**Veranstalter:** aiti-Park im Rahmen der EU-geförderten IT-Offensive Bayerisch-Schwaben  
**Referent/en:** Dr. Bernhard Schmid, Global Value Management GmbH  
**Kontakt-E-Mail:** [events@aiti-portal.de](mailto:events@aiti-portal.de)  
**Anmeldeschluss:** Donnerstag, 12.09.2013

**Inhalt:**

Der gezielte Einsatz von Networking im Sinne eines effektiven Alliance Managements kommt eine entscheidende Rolle zu: bei der Vermarktung, der Positionierung, beim Reference Selling, bei der Intensivierung der Kundenbindung und insbesondere bei der Neukunden-Gewinnung. Ziel ist es, über externe Partner, die nicht auf der eigenen Pay-Roll stehen, eine starke Pull-Wirkung zu erzeugen. Damit erzielen Networking-Champions Fixkosten-neutral eine bessere Marktposition und höhere Umsätze.



- **Kritische Erfolgsfaktoren Alliance Management**  
Beispiele und wichtige Do's & Don'ts
- **Positionierung & Ziele der 'Unique Selling Proposition'**  
Eigen- / Fremd-Wahrnehmung
- **Scope Alliance-Management**  
strategische Lieferanten, Kooperationspartner, strategische Kunden, gesellschafts-politisches Umfeld, Verbände, ..
- **Tue Gutes und lasse darüber reden -**  
wie auch kleine Firmen Pressearbeit erfolgreich gestalten können
- **'Zero Budget Marketing' in der Praxis**  
'Joint-Marketing', 'Joint-PR', 'Joint-Sales' und 'Joint-Projects' ...  
Beispiele eines Integrierten Marketing & Sales Zyklus

**Zielgruppe:**

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

**Methoden:**

Infoeinheiten, Praxisbeispiele, Übungen, Reflexionen und Austausch.

**Zum Referenten:**

Dr. Bernhard Schmid

**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.

Als Beirat berät Dr. Schmid internationale High-Tech-Unternehmen bzgl. Sales. Er hat zahlreiche Fachbeiträge veröffentlicht und war bzw. ist seit Jahren als Redner bzw. Moderator für Kongressveranstalter sowie Verlage wie ComputerWoche, FOCUS, Süddeutscher Verlag oder Die Welt aktiv.

**Veranstalter:**

Veranstalter ist der aiti-Park im Rahmen der „IT-Offensive Bayerisch-Schwaben“. Die „IT-Offensive Bayerisch-Schwaben“ wird von der Europäischen Union aus dem Europäischen Fonds für regionale Entwicklung kofinanziert.

Google™ Benutzerdefinierte Suche

 IT-Systemelektroniker im technischen Innen- & Außendienst (m/w) [mehr »](#)

 IT-Systemtechniker | PC-Techniker (m/w) [mehr »](#)

 Web Developer (m/w) [mehr »](#)
[Alle Jobangebote »](#)

 peerigon UG (haftungsbeschränkt) [mehr »](#)
[Alle Firmen »](#)

#### Teilnahmegebühren:

- **199,00 € zzgl. USt.\***
- **149,00 € 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.

Während des Workshops werden Sie mit Kaffee, Softgetränken, Butterbrezen, einem reichhaltigen Obstkorb und nachmittags mit Kaffee und Kuchen versorgt. Ein Mittagessen ist nicht im Preis enthalten. Es besteht die Möglichkeit, während der Mittagszeit in der Kantine am Standort zu essen.

---

#### Alle Termine und weitere Informationen zur Workshop-Reihe: Marketing und Vertrieb

**26.06.2013 - Mit der richtigen 'Message' den direkten Zugang zum Entscheider schaffen**

**24.07.2013 - Mehr Erfolg mit integriertem Marketing- & Vertriebszyklus**

**28.08.2013 - Vertrieb oberhalb der Budgetline - erfolgreich auf C-Level-Ebene**

**25.09.2013 - 'Zero-Budget Marketing' (strategische Allianzen, PR & mehr)**

#### Workshopreihe: 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!

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

Es gelten die [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 12.09.2013 gegen eine Bearbeitungsgebühr von € 10,00 zzgl. USt. 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 der 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.

[« Zurück zur Übersicht](#)



Das aiti-Portal ist ein Projekt der IT-Gründerzentrum GmbH, einem Private Public Partnership (PPP) zur Stärkung und Förderung von IT-Wirtschaft und IT-Gründungen im Wirtschaftsraum. Die Projekte der GmbH werden im Rahmen der IT-Offensive Bayerisch-Schwaben von der Europäischen Union aus dem Europäischen Fonds für regionale Entwicklung kofinanziert.

[Startseite](#) | [Über uns](#) | [Impressum](#) | [AGB](#) | [Datenschutz](#) | [Werbung](#) | [Kontakt](#) | [Anfahrt](#) | [Presse](#)