



Kunden gewinnen und halten

Planung

Umsatz

Kommunikation

# seminare im märz events. kunden. wirtschaft.

**01.03.2012  
buchhandel**



vom event zum voll-programm  
**ambitioniertes veranstaltungs-management**

Kunden bindet man mit Buch-Events. Der kompakte Crashkurs verrät Ihnen die Strategie für erfolgreiche Veranstaltungsreihen: Ideen, Projektmanagement, Standortwahl, Synergien, Internet und Social Media sorgen für messbaren Erfolg, passend zu jeder Firmengröße. Viele Beispiele und ein eigenes Event-Programm machen Sie zum Veranstaltungs-Profi.

**Info** [goo.gl/tfl49](http://goo.gl/tfl49)

**199 €** inkl. Vollverpflegung



**02.03. – 03.03.2012  
verlage**

kalt-akquise, vorschauen, kundenpflege  
**grundlagen der vertriebsarbeit**

Joachim Bischofs, Verlagsleiter Marketing beim Campus Verlag, weiß wie's geht – das erfolgreiche Arbeiten zwischen Verlag und Kunden. Er zeigt erfolgreiche Kommunikationskniffe von der Akquisition bis zum Key-Account-Management sowie aktuelle Vertriebsstrategien rund um Konditionen, Top-Titel-Kampagnen und effektive Online-Vertriebswege.

**Info** [goo.gl/l39gg](http://goo.gl/l39gg)

**389 €** inkl. Vollverpflegung zzgl. Übernachtung



**06.03. – 07.03.2012  
buchhandel**

kein buch mit sieben siegeln  
**BWL für buchhändler**

Zwei Tage, die sich auszahlen: Mit diesem Crashkurs können Sie BWL-Know-how für den Erfolg Ihrer Buchhandlung nutzen. Kosten managen, Einkäufe planen, Investitionen sichern, Probleme erkennen, Lagerhaltung perfektionieren, Warenwirtschaftssysteme einsetzen – die vielen Tipps und Methoden dieses Kurses können Sie sofort in der Praxis einsetzen.

**Info** [goo.gl/5kqPl](http://goo.gl/5kqPl)

**389 €** inkl. Vollverpflegung zzgl. Übernachtung



**mediacampus frankfurt**  
die schulen des deutschen buchhandels

anmelde-hotline: 069 94 74 00-22  
[mediacampus-frankfurt.de](http://mediacampus-frankfurt.de)