

## Anmeldung

ONLINE [www.bayern-innovativ-workshops.de/vertrieb2018](http://www.bayern-innovativ-workshops.de/vertrieb2018)

PER FAX +49 911 20671-744

PER MAIL [schneider@bayern-innovativ.de](mailto:schneider@bayern-innovativ.de)

- Ich melde mich zum Workshop vom neuprodukt zum markterfolg: marketing- und vertriebsstrategien zielgerichtet entwickeln, umsetzen und kontrollieren am 18. Oktober 2018 in Nürnberg an.

Titel, Vorname, Name

Firma | Institution

Abteilung | Abt.-Kürzel | Position

Ust.-ID Nr. (bei Teilnehmern aus EU-Ländern außer Deutschland)

Straße, Hausnummer

PLZ, Ort

Telefon, Fax

E-Mail

Bestellnummer

Abweichende Rechnungsanschrift

Anmeldung bitte bis 11. Oktober 2018, pro Person jeweils ein Formular. Teilnahmebeitrag siehe Veranstaltungshinweise. Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der Bayern Innovativ GmbH sowie die Datenschutzerklärung: [www.bayern-innovativ.de/agb](http://www.bayern-innovativ.de/agb); [www.bayern-innovativ.de/datenschutz](http://www.bayern-innovativ.de/datenschutz)

Wenn Sie unser Kunde sind, informieren wir Sie außerdem in den geltenden rechtlichen Grenzen per E-Mail über unsere Angebote, die den vorher von Ihnen genutzten Leistungen ähnlich sind.

Sie können der werblichen Nutzung ihrer Daten für Zwecke der Ansprache per Post, Telefon oder E-Mail jederzeit gegenüber der Bayern Innovativ GmbH, Gewerbemuseumsplatz 2, 90403 Nürnberg widersprechen.

Bei der Veranstaltung wird Foto- und Filmmaterial angefertigt. Wir informieren die Teilnehmer(innen), dass evtl. auch ihre Person aufgenommen und dass das Bildmaterial zur redaktionellen Berichterstattung verwendet werden kann.

Sie erhalten von uns eine Anmeldebestätigung per E-Mail und eine Rechnung per Post.

Datum, Unterschrift

- Wirtschaft | Forschungsorganisation
- Partner Cluster Energietechnik, Neue Werkstoffe, Automotive

## Veranstaltungshinweise

[www.bayern-innovativ-workshops.de/vertrieb2018](http://www.bayern-innovativ-workshops.de/vertrieb2018)

### > Veranstaltungsort

Hotel Victoria,  
Königstraße 80, 90402 Nürnberg

### > Veranstaltungszeit

Donnerstag, 18. Oktober 2018  
09:00 - 17:30 Uhr Workshop

### > Teilnahmebeitrag

Inkl. Dokumentation, Imbiss und Erfrischungsgetränke  
Wirtschaft | Forschungsorganisation € 450,-  
Partner Cluster Energietechnik,  
Neue Werkstoffe, Automotive € 360,-  
Alle Preise zzgl. 19 % MwSt.

### > Anmeldebedingungen

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Bestätigung an Ihre E-Mail-Adresse. Die Rechnung wird separat an Ihre Postadresse versendet. Die Stornierung (nur schriftlich) ist bis 7 Tage vor Veranstaltungsbeginn kostenlos möglich, danach wird die Hälfte des Teilnahmebeitrages erhoben. Bei Nichterscheinen oder Stornierung am Veranstaltungstag wird der gesamte Teilnahmebeitrag fällig. Eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers ist nach Absprache möglich. Bayern Innovativ behält sich unvermeidliche Programmänderungen vor.

### > Anfahrt

[www.bayern-innovativ-workshops.de/vertrieb2018](http://www.bayern-innovativ-workshops.de/vertrieb2018)

### > Konzeption und Organisation

**Bayern Innovativ GmbH**  
Cluster Energietechnik  
Am Tullnaupark 8, 90402 Nürnberg  
Doris Schneider  
T +49 911 20671-357  
[schneider@bayern-innovativ.de](mailto:schneider@bayern-innovativ.de)  
[www.bayern-innovativ.de](http://www.bayern-innovativ.de)



vom neuprodukt zum markterfolg:  
marketing- und vertriebsstrategien  
zielgerichtet entwickeln, umsetzen  
und kontrollieren

Workshop



Hotel Victoria  
Nürnberg, 18. Oktober 2018

bayern innovativ





## Themengebiete

Inhalt des Workshops ist der gesamte Ablauf zur Vermarktung von Neuprodukten: von der Situationsanalyse und Prognose über die inhaltliche Positionierung und Zieldefinition, die Ableitung und operative Ausarbeitung von Marketing- und Vertriebsstrategien bis zur Implementierung und Steuerung.

Theoretische Inhalte und konkrete Methoden werden an anschaulichen praktischen Beispielen dargestellt und auf Teilnehmerbeispiele übertragen. Spezielle Interessen und Fragen der Teilnehmer werden berücksichtigt.

- > Interne und externe Situationsanalyse
- > Marktprognose und Szenarien
- > Inhaltliche Positionierung im Kunden- und Wettbewerbsgeflecht
- > Zieldefinition und -priorität analog der Oberziele „Wachstum“, „Rentabilität“ und „Sicherheit“
- > Formulierung von Marketing- und Vertriebsstrategien für Neuprodukte
- > Operative Ausarbeitung der Marketing- und Vertriebsstrategien
- > Instrumente und Methoden Produkt & Dienstleistung
- > Instrumente und Methoden Preis & Konditionen
- > Instrumente und Methoden Verkauf & Kommunikation
- > Implementierung und Steuerung

### Wichtige Informationen

WORKSHOPLEITER:	Oliver Vollrath
DAUER DES WORKSHOPS:	1 Tag
BEGINN:	09:00 Uhr
ENDE:	17:30 Uhr
PREIS:	450,00 € + 19 % MwSt.
VERANSTALTUNGSORT:	Hotel Victoria, Nürnberg

## Ziele & Vorteile

### Ziele

- > Überblick über Vorgehen, Instrumente und Methoden zur Vermarktung von Neuprodukten
- > Transfer von Instrumenten und Methoden in die Unternehmenspraxis
- > Interaktive Diskussion und reger Austausch in der Gruppe

### Vorteile

- > Vermitteln einer zielorientierten Vorgehensweise
- > Viele Praxisbeispiele von kleinen und mittleren Unternehmen
- > Praktische Übungen an eigenen Fragestellungen
- > Eingehen auf Teilnehmererwartungen

### Zielgruppe

- > Geschäftsführung von kleinen und mittleren Unternehmen
- > Führungskräfte aus den Bereichen Business Development, Vertrieb, Marketing und Entwicklung (F&E)
- > Produkt-/Innovationsmanager und Projektleiter mit der Aufgabe, ein Neuprodukt erfolgreich zu vermarkten

## Inhalte

Die Vermarktung von Neuprodukten sollte mit System und unter konkreter Zielorientierung erfolgen, um Ressourcen effizient einzusetzen und die Erfolgsquote möglichst hoch zu halten.

Die Praxis sieht allerdings oft anders aus. Etablierte Produkte werden substituiert werden, obwohl Markt und Technik noch nicht „reif“ für das Produkt sind. Fehlende Erfahrungswerte erschweren es, den richtigen Leistungsumfang, Preis und Vertriebsweg zu definieren.

Unsicherheit und Ungeduld gepaart mit anfänglichem Misserfolg führen dann oft zu einem von „Aktionismus“ getriebenen, wenig zielorientierten und planlosen Handeln in Marketing und Vertrieb.

Der Workshop gibt Ihnen einen umfassenden Überblick zum Vorgehen und hilft Ihnen, die Gefahr des „Verzettelns“ zu vermeiden.

Alle vorgestellten Instrumente und Methoden sind an den Bedürfnissen von kleinen und mittleren Unternehmen ausgerichtet und werden an Praxisbeispielen und konkreten Fragestellungen der Teilnehmer eingeübt.

Das erlernte Wissen können Sie so einfach in das eigene Unternehmen übertragen.