

Kundenbindung durch professionelles

Beziehungs- marketing

Fachliche Leitung:

Uwe Harnischfeger,
Geschäftsführender Gesellschafter,
HPP Harnischfeger, Pietsch & Partner, Frankfurt/Main

Mit
einem Beitrag der
GROHE AG, Marketing-
preisträger
1996

Highlights dieser Konferenz:

- ◆ Beziehungsmarketing- mehr als nur ein Modetrend?
- ◆ Kundenclubs als Königswege im Beziehungsmarketing
- ◆ Verkaufen auf Beziehungsebene - die Herausforderung der Zukunft
- ◆ Beziehungsmarketing in neuen Medien
- ◆ Mit Dialogmarketing Kundenkontakte aufbauen und pflegen
- ◆ Der Key-Account Manager als Beziehungsmanager

Mit Praxisbeispielen und Fachbeiträgen von:

- ◆ Dr. Ing. h.c. F. Porsche AG
- ◆ Festo KG
- ◆ Grohe AG
- ◆ Hailo GmbH & Co. KG
- ◆ Mettler-Toledo GmbH
- ◆ Microsoft GmbH
- ◆ Minolta Deutschland GmbH
- ◆ Philips GmbH
- ◆ **BSI Business Services Int.**
- ◆ HPP Harnischfeger, Pietsch & Partner



Vertiefungsworkshop:

Relationship-Management - Kundenpartnerschaften als Erfolgsgarant für die Zukunft Ihres Unternehmens!

Leitung: Bernhard J. Sonntag, BSI Business Services Intern.

PLUS

Le Meridien Parkhotel, Frankfurt/Main

Konzeption und Organisation



Institute for International Research

<http://www.ill-germany.com>