

VORSCHAU / Anmeldung

Sieger sind Kopfmenschen

Motivation und Verkauf sind die Spezialgebiete von Dirk Schmidt. Der Düsseldorfer Motivations-trainer ist am Dienstag, 2. Februar, beim MC zu Gast mit seinem Vortrag „Gewonnen wird im Kopf“.



Motivationstrainer Dirk Schmidt war selbst viele Jahre Verkäufer.

Im Mittelpunkt steht dabei die Frage, wie ein jeder es schafft, in seinem Unternehmen Spitzenleistung anzuwenden. Dirk Schmidt zeigt dazu Handlungswege und Methoden auf, wie ein Leistungssportler maximale Leistung zu erreichen. „Durch Technik und Know How allein siegt niemand“, sagt Dirk Schmidt. Sieger sind für ihn Kopfmenschen. Daher ist der Motivationstrainer überzeugt: „Gewinnen ist leicht, wenn der Geist Ihres Unternehmens einmal begriffen hat, wie es geht.“

> „Der Motivator“ aus der Praxis

Dirk Schmidt ist Motivationsexperte, Redner und Autor. Einem großen Publikum wurde er durch TV-Auftritte als „Der Motivator“ bekannt. Charmant und dynamisch versteht er es, mit einfachen Beispielen komplizierte Prinzipien und Zusammenhänge verständlich und anwendbar zu machen. Mit seiner informativen, unterhaltsamen und erlebnisreichen

Art verknüpft er praxisbezogene Inhalte mit motivierenden Elementen. Bevor Dirk Schmidt 2002 Motivationstrainer wurde, war der gelernte Industriekaufmann Geschäftsführer eines marktführenden Unternehmens für Baubeschläge. Davor hatte er sich als Gründer eines Autohauses in Saarbrücken einen Namen gemacht, das er kurze Zeit später um eine zweite Niederlassung und einen Betrieb für Wagenpflege erweiterte.

Der Clubabend „Gewinnen beginnt im Kopf“ beginnt am Dienstag, 2. Februar, um 18.30 Uhr im Arcadon, Lennestraße 91 in Hagen. Teilnehmen kann, wer sich zuvor im Club-Sekretariat angemeldet hat, Tel. 02352 540200, Mail-Adresse info@mc-suedwestfalen.de



ANMELDE-FAX

Am Clubabend „Gewinnen beginnt im Kopf“ am Dienstag, 2. Februar 2010, 18.30 Uhr, im Arcadon nehme ich teil.*

Absender (bitte Druckbuchstaben): _____

mit Gast: _____

MC Südwestfalen
Geschäftsstelle/Sekretariat
Fax 02352 540205

Sponsor Marketing-Preis Südwestfalen:



Special-Sponsor:



Top-Sponsoren 2010:

DOUGLAS HOLDING



Energie, die bewegt.



WIR DANKEN

neben den TOP-Sponsoren unseren dauerhaften Unterstützern: CPC-Werbeberatung, Domröse-Druck, Gustav Selter GmbH & Co. KG.

IMPRESSUM

Herausgeber

Dialog ist eine Publikation des Marketing-Clubs Südwestfalen e. V. Geschäftsstelle und Clubsekretariat: c/o Piffikus-Agentur GmbH Neuenrader Straße 25 • 58762 Altena Tel. 02352 540200 • Fax 02352 540205 www.mc-suedwestfalen.de

Konzept, Layout, Text und Fotografie Piffikus-Agentur GmbH

Druck sponsored by Domröse-Druck GmbH Schillerstraße 2a • 58089 Hagen Tel. 02331 9198-0 • Fax 02331 9198-26

* Teilnahme an Club-Veranstaltungen: Die Teilnehmer beteiligen sich auf eigene Gefahr an unseren Veranstaltungen. Sie tragen die alleinige zivil- und strafrechtliche Verantwortung für alle von ihnen verursachten Schäden, soweit hiermit kein Haftungsausschluss vereinbart wird. Die Teilnehmer erklären mit Anmeldung zu der Veranstaltung den Verzicht auf Ansprüche jeder Art für sämtliche Schäden, die im Zusammenhang mit der Veranstaltung entstehen, und zwar gegen den Veranstalter und die Sponsoren und andere Personen, die mit der Organisation der Veranstaltung in Verbindung stehen und die Erfüllungs- und Verrichtungsgehilfen aller zuvor genannten Personen und Stellen, außer jeweils für Schäden aus der Verletzung des Lebens, des Körpers oder der Gesundheit sowie außer für sonstige Schäden, die jeweils auf einer grob fahrlässigen und/oder vorsätzlichen schuldhaften Pflichtverletzung beruhen. Der Ausschluss gilt für Ansprüche aus jeglichem Rechtsgrund, insbesondere sowohl für Schadensersatzansprüche aus vertraglicher als auch außervertraglicher Haftung sowie für Ansprüche aus unerlaubter Handlung. Stillschweigende Haftungsausschlüsse bleiben von vorstehender Haftungsausschlussklausel unberührt.

DIAMOLOG

MARKETING-CLUB SÜDWESTFALEN

Mitglied im Deutschen Marketing-Verband • Berufsverband des Marketing-Managements

Ausgabe Januar 2010

www.mc-suedwestfalen.de



IM INNERN

AKTUELL
„Zu Gast bei ...“-
Sponsor werden

AKTUELL
Verkäuferische
Leistung zählt

VORSCHAU
Gewonnen
wird im Kopf



MC-Präsident Thomas Selter (li.) und Geschäftsführer Claus Peter Claudy (re.) überreichen den 18. Marketing-Preis an die Medice-Geschäftsführung, Familie Pütter-Ammer.

Marketing-Preis geht an Medice

Der Marketing-Club Südwestfalen hat vor über 400 Besuchern in der SIHK das Iserlohner Pharmaunternehmen MEDICE mit dem 18. Marketing-Preis Südwestfalen ausgezeichnet. Im Fokus stand dabei der Markenrelaunch des bekannten Erkältungspräparates „Meditonsin“.

„MEDICE hat es als Familienunternehmen geschafft, in einem Markt, der von Konzernen bestimmt wird,

Markenartikel mit höchstem Bekanntheitsgrad zu schaffen“, begründete Jury-Vorsitzender und MC-Geschäftsführer Claus Peter Claudy die Vergabe.

Um das Flaggschiff „Meditonsin“ herum habe das Iserlohner Unternehmen in jüngerer Zeit weitere Produkte entwickelt, die es trotz großer Konkurrenz an die Spitze in den Feldern Nierenheilkunde, Kinderheilkunde sowie Kinder- und Jugendpsychiatrie geschafft hätten.

(Fortsetzung Seite 2)

Programm 2010

Verkauf und Motivation sind 2010 die Hauptthemen der MC-Clubabende. Die Termine im Überblick:

2. Februar: Gewonnen wird im Kopf, Dirk Schmidt, Redner und Experte für Motivation, 18.30 Uhr, Arcadon, Lennestraße 91, Hagen.

2 März: Krise als Chance, Dr. Michael Zeising, 18.30 Uhr, Arcadon, Lennestraße 91, Hagen.

13. April: Motivation durch die Trainerbrille, Jürgen Klopp, Borussia Dortmund 09, 18.30 Uhr (Ort wird rechtzeitig bekannt gegeben).

4. Mai: Marketing vor Ort bei „Brandt Zwieback“, Die neue Marketing-Strategie, 18.30 Uhr, Zwieback-Museum, Enneper Straße 3, Hagen.

1. Juni: Erfolg ist machbar, Prof. Rolf Osterhoff, 18.30 Uhr, Arcadon, Lennestraße 91, Hagen

6. Juli: Gewinnende Verkäufer, Gerd Wilbrink, CoachTeam, 18.30 Uhr, Arcadon, Lennestraße 91, Hagen.

7. September: Marketing vor Ort bei „Medice“, 18.30 Uhr, Medice, Kuhlweg 37, Iserlohn.

5. Oktober: Keine Angst vor der Zukunft, Joachim Bullermann, 18.30 Uhr, Arcadon, Hagen.

2. November: Clubdinner, Zeit und Ort werden rechtzeitig bekannt gegeben.

7. Dezember: Erfolg durch Zuhören, Siegfried W. Kartmann, 18.30 Uhr, Arcadon, Hagen.



Die russische Sandkünstlerin „Irina“ faszinierte mit ihrer Fingerfertigkeit das Publikum.



Besucherrekord: Über 400 Gäste waren bei den Vergabe des 18. Marketing-Preises Südwestfalen in der SIHK dabei.

Konsequente Führung

(Fortsetzung von Seite 1) **Claus Peter Claudy:** „Möglich war das Wachstum von MEDICE nur durch eine eindeutige Ausrichtung der Produkte an den Kundenanforderungen.“ Das sei „ohne Kompromisse“ geschehen - so das Suchfeld der Jury.

Marketing-Club-Präsident Thomas Selter ergänzte, MEDICE habe zudem mit seinem modernen und zukunftsorientierten Management bei der Jury gepunktet - und sich gegen die rund 25 weiteren Bewerber

um den Marketing-Preis durchgesetzt. Der Inhaberfamilie Pütter sei es durch konsequente Unternehmensausrichtung gelungen, mit einem Umsatz von mehr als 100 Mio. Euro in die Liga der führenden mittelständischen Pharmaunternehmen aufzusteigen.

> Performance aus Sand

Möglich wurde dieser Erfolg sowohl durch das große organische Wachstum vom MEDICE als auch durch den Zukauf von Firmen.

Übergeben wurde der 18. Marketing-Preis Südwestfalen an MEDICE im Rahmen einer Festveranstaltung mit über 400 Besuchern in der SIHK zu Hagen. Die Laudatio hielt Vorjahresspreisträger und Geschäftsführer des Armaturenherstellers KEUCO, Hartmut Dalheimer.

MEDICE selbst stellte sich kurzweilig und mit künstlerischer Unterstützung einer außergewöhnlichen Künstlerin vor, die binnen Minuten vor den staunenden Besuchern aus Sand nicht nur eine Landschaft, sondern auch die typische „Meditonsin“-Flasche formte.



Senior-Chef Dr. med. Sigurd Pütter erklärte das Erfolgsrezept.



Stimmungsvoll inszenierte der Preisträger MEDICE die Unternehmensvorstellung.



KEUCO-Geschäftsführer Hartmut Dalheimer hielt die Laudatio.

Im Blickpunkt: Alte Tugenden für die neue Realität



Willi Denecke

Vize-Präsident und Leiter des Programm-Teams

Das Club-Programm 2010 steht unter dem Motto „Keine Kompromisse - Verkaufen, verkaufen, verkaufen“. Programm-Chef Willi Denecke erläutert, was es damit auf sich hat.

Wie sind Sie auf die Idee gekommen, das so simple und klassische Motto „Verkaufen, verkaufen, verkaufen“ als roten Faden über das Jahresprogramm zu stellen?

Willi Denecke: Wir wissen, dass besonders in Zeiten größerer Herausforderungen die althergebrachten Tugenden der Kundenakquisition und Betreuung durch gut geschulte Mitarbeiter wieder deutlich an Gewicht gewinnen.

> Keine Kompromisse im Verkauf

Die Überzeugung, dass die verkäuferische Leistung der Mitarbeiter mehr bewegt als hochtrabende und oft theoretische Konzepte, hat uns dazu bewogen hier den Schwerpunkt unserer Programmarbeit zu setzen. Wir wollen deutlich machen, dass gerade bei den Aktivitäten im Ver-

kauf keine Kompromisse gemacht werden sollten.

Nach welchen Kriterien haben Sie die Referenten ausgewählt?

Willi Denecke: Wichtigstes Kriterium war, dass die Referenten unser Thema „Verkaufen“ durch eigene Erfahrung beherrschen. Darüber hinaus haben wir darauf geachtet, dass sie auch im Themenbereich „Motivation“ kompetent sind und so die Verbindung zu kundenorientiertem Handeln besteht. Beides zusammen sind die Schlüsselwörter für Erfolg und begeisterte Kunden. Deshalb erleben unsere Mitglieder keine klassischen Referate, sondern erhalten von erfahrenen Trainern allerbestes Rüstzeug für die tägliche Praxis.

Zu jedem Thema gibt es einen „Zu Gast bei...“-Sponsor des Abends. Diesen Titel kann jedes MC-Mitgliedsunternehmen für 500 Euro erwerben und darf sich im Gegenzug den Clubmitgliedern präsentieren - zum einen in der Mitgliederzeitschrift „Dialog“, zum anderen dann bei dem jeweiligen Clubabend vor Ort. Was hat ein Unternehmen davon?

Willi Denecke: Die professionelle Vorstellung im Dialog und an dem jeweiligen Clubabend macht die Club-

mitglieder neugierig auf das Unternehmen und fördert den Bekanntheitsgrad. Zudem fördert der Sponsor des Abends ganz erheblich den Netzwerkgedanken des Clubs.

> Zu den Clubabenden rechtzeitig anmelden

Sie haben noch einen Appell an die Mitglieder:

Willi Denecke: Ja, ich habe noch eine große Bitte an unsere Mitglieder: Jeder Clubabend soll eine Bereicherung für das eigene Wissen sein und die praxisnahe Umsetzung der Ideen fördern. Wir wollen aber auch eine Wohlfühlatmosphäre schaffen, die den Dialog möglich macht und unsere Clubphilosophie erlebbar werden lässt. Dazu gehört auch das leibliche Wohl, dass immer wieder für die angemeldeten Teilnehmer organisiert werden muss. Das funktioniert am Besten, wenn Sie sich frühzeitig zu den Clubabenden anmelden. Sie helfen uns und unserem Pfiifikus-Team sehr mit Ihrer rechtzeitigen Anmeldung - ohne Kompromisse.

SPONSOR DES ABENDS

Nur noch wenige Termine frei

Der Marketing-Club bietet den Mitglieds-Unternehmen die Möglichkeit, sich bei den Clubabenden im Rahmen eines „Zu Gast bei...“-Sponsorings zu präsentieren.

Das Sponsoring kostet 500,- Euro. Dafür erhalten „Zu Gast bei...“-Sponsoren:

- Ankündigung in der Mitgliederzeitschrift „Dialog“ mit Logo und Unternehmensdarstellung,
- Unternehmensvorstellung am Clubabend im Rahmen einer Präsentation oder durch den Moderator,
- Nennung auf den Teilnehmerlisten und Fragebögen,
- Auslage von Info-Material im Veranstaltungsraum.
- Eine Produkt- oder Leistungspräsentation vor und nach der Veranstaltung im Vorraum inkl. Verteilung von Prospekten und Give-aways kann für 150,- Euro dazugebucht werden. Weitere Infos über das „Zu Gast bei...“-SponsoringTool und noch freie Termine gibt es im Clubsekretariat, Telefon 02352 540200.

Die Partnerpool-Broschüre steht zum Download im Internet unter www.mc-suedwestfalen.de.