

Education



Grundlagen des POS Marketings
Das Seminarprogramm von POPAI!
2011

POPAI - Point of Purchase Advertising International – ist der globale Verband für Marketing im Handel. Seit seiner Gründung in den USA in 1936 setzt sich POPAI für die POS Interessen von Industrie, Handel, POS-Lieferanten und-dienstleistern ein.

Als global agierende Non-profit Organisation versteht sich POPAI heute als das Kompetenz Netzwerk und die umfassende Kommunikationsplattform für „Marketing@Retail“.

Diese Kompetenz in einem einzigartigen Seminarprogramm weiterzugeben, ist das Ziel unserer Seminarreihe. Lernen Sie von Experten aus den verschiedensten Branchen, profitieren Sie von dem Erfahrungsschatz, der aus vielen Jahren Tätigkeit im Bereich POS Marketing stammt.

Unsere Seminare richten sich an die verschiedensten Zielgruppen. Sie zeichnen sich aus durch aktives Lernen in kleinen Gruppen (maximal 15 Personen), in denen eine optimale Arbeits- und Lernerfahrung geschaffen werden kann.

Wir führen gerne unsere Seminarreihe auch in Ihrem Hause durch – sprechen Sie uns an – wir stellen gerne für Ihr Unternehmen ein maßgeschneidertes Programm entsprechend Ihren Anforderungen zusammen.

Zum zweiten Mal bieten wir das Grundlagen Seminar in zwei Modulen an – entsprechend Ihrem Wissensbedarf und Ihrem eigenen Erfahrungsstand können Sie ein Seminarprogramm wählen. Unsere Seminare bieten sich an für die Weiterbildung in und für Unternehmen aus den Bereichen Markenartikel und Handel, POS-Dienstleister und Agenturen an.

Das Modul 1 richtet sich an die Zielgruppe Juniors, Assistenten, Trainees und Sachbearbeitung im Bereich Trade Marketing, Consumer Marketing, Category Management und Vertrieb.

Hier lernen Sie Grundlagen von POS Marketing, CRM und Category Management kennen, Sie erfahren wie ein Projekt organisiert wird und wie ein POS Display entworfen und gestaltet wird. Selbstständig bearbeiten Sie unter Führung gemeinsam ein Fallbeispiel und aktiv eingebunden führt Sie ein Profi aus dem Handel an erfolgreiches Leadership im Team heran.

€995 für POPAI Mitglieder, € 1.195 für Nicht Mitglieder (+ MwSt.)

Das Modul 2 führt uns in die fortgeschrittenen Bereiche des POS Marketings. Aufbauend richtet es sich an Absolventen des Moduls 1 oder Mitarbeiter aus Trade Marketing, Consumer Marketing, Category Management und Vertrieb, die bereits einen Erfahrungsschatz mitbringen. Ein Experte aus dem Handel erläutert Ihnen die Anforderungen an und die Möglichkeiten von Promotion im Outlet; lernen Sie Promotionmechaniken kennen, deren Effizienz und Risikomanagement. Machen Sie sich mit der Erforschung von Shopperverhalten am POS ebenso vertraut wie mit den neuesten Technologien und Medien im Handel sowie Neuromarketing und –merchandising.

€995 für POPAI Mitglieder, € 1.195 für Nicht Mitglieder (+ MwSt.)

Modul 1

27./28. Juni 2011

Tag	30 Min.	Begrüßung und allgemeine Einführung	POPAI
1	1,5 Std.	Einführung POS Marketing/Marketing@Retail <ul style="list-style-type: none">· Vom Konsumenten zum Shopper· Verkaufsförderung am POS, verbraucherorientierte POS Lösungen· Megatrends am POS	Karin Wunderlich, POPAI D-A-CH
	1,5 Std.	Einführung CRM – aus Handelssicht <ul style="list-style-type: none">· Was verbirgt sich hinter dem Begriff CRM?· Voraussetzung und Grundlagen für CRM· Maßnahmen und Erfolgsmessung	Susanne Sorg, Tchibo
	1,5 Std.	Leadership Kompetenz entwickeln	Frank Rehme, MGI
	1,5 Std.	Business Case: Projektplanung/Arbeitsorganisation/Briefing	Bernhard Baer
Tag 2	4 Std.	Einführung Category Management <ul style="list-style-type: none">· Wie läuft der CRM Prozess ab· Durchführung von Sortiments-/Platzierungs-/Aktions- und Preisoptimierung im Rahmen des Warengruppenmanagements	Michael Pydde, Varta
	1,5 Std.	POS Display – Konzeption und Gestaltung <ul style="list-style-type: none">· Trends im Displaymarkt· Entwicklung einer VKF-Kampagne/Erlebnisplatzierung	Martin Greb, SCA

Modul 2

26./27. September 2011

Tag 1	30 Min.	Begrüßung und allgemeine Einführung	POPAl
	3 Std.	Shopper Analyse/Marktforschung am POS · Methoden – Möglichkeiten – Fallbeispiele · Motive – Einstellungen und Verhalten der Konsumenten	Volker Dobler, Gruppe Nymphenburg
	2 Std.	Future Retail Technologies Future Store Führung im Anschluß Store Check in Düsseldorf mit anschließendem gemeinsamen Abendessen	Frank Rehme, MGI

Tag 2	2 Std.	Einführung Neuromarketing/-merchandising	Achim Fringes, neuromerchandising group
	2 Std.	Promotion · Mechaniken · Risk Management · Effizienzkontrolle	Alexandra Knoll, arvato-Bertelsmann
	2 Std.	Digital Media@Retail · Einsatzmöglichkeiten · Erfolgsfaktoren · Best Cases	Bernhard Baer

Unsere Referenten sind anerkannte Experten, die ihre Erfahrung aus vielen Jahren erfolgreicher Praxis schöpfen und diese in unserem Seminar in einzigartigem Format weitergeben. Einige dieser Experten hören Sie sonst nur mit einem kurzen Vortrag bei einem großen Kongress – nutzen Sie diese Gelegenheit in einer kleinen Gruppe ausführlich aus dem breiten Wissensschatz schöpfen zu können.



Bernhard Baer ist Marketing- & Vertriebsprofi und einer der Experten für digitale Medien in Europa. Trotz ausgeprägter kreativer und visionärer Energien verliert er Ziele und Termine nie aus den Augen. Dies ist eine Folge seines beruflichen Werdegangs, den er als Prozess- und Organisationsberater bei Price Waterhouse startete und bei der Swisscom in der Schweiz fortsetzte, wo er u.a. den Geschäftsbereich Wholesale mit Niederlassungen in Washington, Mailand, Paris, Frankfurt und London verantwortete. Im Anschluss daran leitete er Marketing und Vertrieb für Europa bei Hughes, für die er den Geschäftsbereich digitale Medien initiierte. Seit 2006 schließlich ist Bernhard selbständiger Berater für digitale Medien. Konkrete Handelserfahrungen konnte er bei Tesco, Asda, Jewson, Karstadt, Deichmann, Görtz, Edeka, real,-, Metro u.v.m. sammeln. Als Jury-Captain verantwortet er die POPAI Digital Awards und ist Jury-Mitglied der POPAI Awards in den USA.



Martin Greb, Jahrgang 1969, ist seit 2003 bei SCA Packaging verantwortlich für den Bereich Creative Consulting (Leitung Inhouse-Agentur, Business Support und Trendscouting). Er hat mehr als 15 Jahre POS-Erfahrung in leitenden Funktionen auf Industrie- und Agenturseite und ist als kreativer Vernetzer von Marketing und Design Ideengeber für die Markenartikelindustrie.

Der gelernte Einzelhändler Achim Fringes beschäftigt sich mit den Funktionsweisen des Gehirns. Neuromerchandising® heißt der von ihm entwickelte Ansatz. Herr Fringes ist Mitinhaber der neuromerchandising group, die sich als Partner für ganzheitliche Lösungen versteht. Konzeption, Design und Kommunikation sind die zentralen Bausteine. „Nicht jeder Mensch ist Dein Kunde, aber jeder Deiner Kunden ist ein Mensch lautet unser Credo – wir schaffen eine besondere Wohlfühlatmosphäre an den Plätzen, wo sich Kunden und Verkäufer begegnen“.





Alexandra Knoll ist seit über sieben Jahren in der Welt der Promotion zu Hause. Ihre Leidenschaft für das Promotion Management entdeckte sie bei ihrer Tätigkeit in einem Promotion Risiko Management Unternehmen in England. Heute verantwortet sie bei arvato Bertelsmann den Bereich Promotion.

Neben Beratungsleistungen, welche Promotionmechanik wann und wie eingesetzt werden soll, bietet sie einschlägige Erfahrungen bezüglich der Umsetzung von Promotion mit all seinen Tücken, sowie in der Erfolgskontrolle. Sie ist darüber hinaus Expertin auf dem Gebiet der Absicherung von Promotions gegen unerwartet hohe Rückläufe. Neben ihrer beruflichen Tätigkeiten engagiert sie sich ehrenamtlich bei POPAI D-A-CH und leitet dort den Marketing@Retail-Club.

Internationales Studium, 10 Jahre Berufserfahrung im Key Account und Handelsmarketing in der Markenartikel Industrie sind Grundlagen für Karin Wunderlichs Tätigkeit beim Verband POPAI – Point of Purchasing International. Als General Manager der Verbands Vertretung in Deutschland, Österreich und Schweiz vertritt sie die Point of Sales Interessen von Handel, Markenartikel Industrie und POS Produzenten. Ihr besonderes Interesse gilt dem Aufspüren internationaler Trends im Shopper Marketing und der Integration von Technologie im Marketing.





Volker Dobler

Volker Dobler ist Director Consumer Research bei der Gruppe Nymphenburg AG mit Sitz in München. Seit über 30 Jahren begleitet die Gruppe Nymphenburg führende internationale Markenartikel-Hersteller und Handelsunternehmen von der Produkt-Positionierung bis zur POSUmsetzung.

Das umfassende Know-how der Gruppe Nymphenburg eröffnet viele innovative Chancen, Kaufimpulse entlang der Wertschöpfungskette zu verstärken und so einen rechenbaren Mehrwert für Hersteller, Handel und Konsument zu schaffen.

Basis der Beratungsarbeit ist das einzigartige Wissen über das Konsumenten- und Shopper-Verhalten.

Die Gruppe Nymphenburg gehört heute zu den weltweit führenden Spezialisten in der Marketing-orientierten Hirnforschung. Darüber hinaus erfüllt die Gruppe Nymphenburg seit langem eine Pionier- und Vordenkerrolle in der psychologischen POS-Forschung.

Michael Pydde bringt 25 Jahre Erfahrung in Handel, Food- und Non-Food Industrie mit in seinen Vortrag. Nach Stationen bei der Metro AG und Eckes ist seit vielen Jahren bei der Varta Consumer Batteries in Ellwangen tätig. Heute Key Account Manager war er zuvor in verschiedenen nationalen und internationalen Funktionen im Marketing, Category Management und Vertrieb tätig. Er hat über Jahre hinaus das Category Management bei Varta aufgebaut und betreut und ist als absoluter Experte in diesem Bereich zu betrachten.



Michael Pydde



Frank Rehme

Innovationen und Trends für den Handel von morgen sind seit 2007 das spannende Aufgabenfeld von Frank Rehme. Ziel ist die Entwicklung von neuen Perspektiven für den Handel der Zukunft. Gebündelt sind die Ergebnisse im real,- Future Store in Tönisvorst, in dem täglich 3.000 Kunden den Innovationen begegnen. Die METRO Group hat im Jahre 2003 die Future Store Initiative gegründet, die Unternehmen aus dem Handel, der Konsumgüterindustrie und der Informationstechnologie vereint. Alle Beteiligten sind durch eine gemeinsame Vision verbunden: Neue Standards im Handel zu setzen und den tiefgreifenden Modernisierungsprozess der Branche nachhaltig zu unterstützen. Neben seinen beruflichen Erfolgen kennzeichnet seine soziale Kompetenz Frank Rehme als herausragenden, mehrfach ausgezeichneten Manager – Erfahrungen und Wissen, die er in außergewöhnlichen Vorträgen weitergibt.

Susanne Sorg ist seit 17 Jahren in der internationalen Handelswelt unterwegs: Bevor sie Anfang 2010 nach Hamburg zu Tchibo als Leiterin Innendienst, Prozesse und Projekte wechselte, hat sie über 14 Jahre Erfahrung im nationalen und internationalen Management bei dem Handelsgiganten Metro gesammelt. Sie hat jahrelang den CRM Bereich der größten SB Warenhauskette Deutschlands geleitet und ihre Expertise im Bereich Kundenbindung aufgebaut. Neben ihrer beruflichen Tätigkeit engagiert sie sich ehrenamtlich als erste Vorsitzende von POPAI D-A-CH und als Privatdozentin an der WHU (Wissenschaftliche Hochschule für Unternehmensführung, Koblenz).



Susanne Sorg

Veranstaltungsort

Modul 1
Mercure Parkhotel Krefelder Hof
Uerdinger Str. 245
47800 Krefeld
Tel. 02151 584-0
www.mercure.com

Modul 2
Mercure Hotel Krefeld
Elfrather Weg 5 –Am Golfplatz
47802 Krefeld
Tel. 02151 956-0
www.mercure.com

In den Seminarhotels steht bis vier Wochen vor Veranstaltungsbeginn ein Zimmerkontingent (Modul 1 € 127,00 und Modul 2 € 115,00 incl. Frühstück) zur Verfügung.

Wenn Sie ein Zimmer reservieren möchten, sprechen Sie uns bitte an.

Ausbildungskosten

€ 995,00 für POPAI Mitglieder und € 1.195,00 für nicht Mitglieder (zzgl. MwSt.)

Bei gemeinsamer Anmeldung reduziert sich die Teilnahmegebühr für den 2. und jeden weiteren Teilnehmer desselben Unternehmens um je € 100,00. Der Betrag beinhaltet nichtalkoholische Getränke während der Veranstaltung, Pausensnacks, Mittagessen und das Abendessen am 1. Veranstaltungstag.

Rücktrittsbedingungen

Bis zu sechs Wochen vor Veranstaltungsbeginn wird eine Bearbeitungsgebühr von € 100,00 berechnet. Nach diesem Zeitpunkt werden 50% des Betrages fällig. Bei Absage innerhalb von zwei Wochen vor Veranstaltungsbeginn wird der gesamte Betrag in Rechnung gestellt. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Die Vertretung des angemeldeten Teilnehmers ist jederzeit möglich.

Programm- und Themenänderungen aus dringenden Gründen, ebenso wie eine Absage aufgrund mangelnder Anmeldungen behält sich der Veranstalter vor.

Veranstalter: MaR D-A-CH GmbH (ein Tochterunternehmen von POPAI D-A-CH e.V.)

Teilnahmeformular

Ja, ich möchte an der Veranstaltungsreihe teilnehmen:

- Modul I - 27.- 28. Juni 2011
- Modul II- 26.- 27. September 2011

- Ich bin POPAI – Mitglied
- Ich bin kein POPAI – Mitglied

POPAI D-A-CH e.V.

Rennstieg 15

D-47802 Krefeld

Absender

Name

Unternehmen

Strasse

PLZ Stadt

Telefon

Fax

Email

Oder faxen Sie uns dieses Formular zu: 02151 6531737

.....

Datum, Unterschrift

