

DAS GRUNDLAGEN-SEMINAR ZUM POS-MARKETING

Ablaufdaten für das Seminar vom 26.11. – 28.11.2007 in Mönchengladbach

Tag	Uhrzeit	Referenten	Vortragsthema/Inhalt
Montag	09.00 - 10.30	Bert M. Ohnemüller	Vom POS zum POP - Anforderungen an erfolgreiches POP-Marketing Shopper-Insights und POS-Marktforschung
	11.00 - 12.30	Norbert Wittmann	
	12.30 - 14.00	Mittagessen	Trends in der Warenpräsentation und Regalplatzierung am POP POP-Aktivitäten in der Praxis/POP-Workshop
	14.00 - 15.30	Martin Greb	
	16.00 - 18.30	Heiko Blome	
ab 18.30	Abendessen		
Dienstag	08.30 - 12.30	Michael Pydde	Category Management als Baustein ganzheitlicher Verkaufsförderung
	12.30 - 13.30	Mittagessen	
	12.30 - 18.30	Susanne Sorg/real,-	Handelstag: Handel live erleben
	ab 18.30	Abendessen für die Teilnehmer	des Kreativ-Workshops
Mittwoch	08.30 - 12.30	Susanne Küst/Heiko Blome	Kreativ-Workshop: Von der klassischen Kampagne zum POP
	12.30 - 14.00	Mittagessen	
	14.00 - 17.00	Susanne Küst/Heiko Blome	Kreativ-Workshop: Erarbeitung einer POP-Maßnahme

Zusätzlich buchbar:
Kreativ-Workshop!

Ihr Zusatznutzen: die Teilnehmerzahl ist begrenzt.

Ihre Anmeldungen werden in der Eingangsreihenfolge berücksichtigt. Die Teilnehmerzahl ist auf 14 Personen begrenzt.

Eine kleine Gruppe ermöglicht ein effizientes Lernen und bietet Ihnen ausreichend Gelegenheit zur Diskussion und zum Erfahrungsaustausch mit Referenten und Teilnehmern.

Zur Anmeldung benutzen Sie bitte das beiliegende Anmeldeformular oder wenden sich an das POPAI-Büro.

Anmeldung. Information. Koordination.

Haben Sie noch Fragen? Dann wenden Sie sich bitte an:

POPAI Europe D-A-CH e.V., Karin Wunderlich
Rennstieg 15
47802 Krefeld

Telefon: + 49 (0) 21 51-65 06 58 7
Telefax: + 49 (0) 21 51-65 31 73 7
E-Mail: info@popai.de

π

MEHR WISSEN
MEHR PERSPEKTIVE

GRUNDLAGENSEMINAR

POS MARKETING

Erfolgreiche POS-Konzepte
kennenlernen.

Das Kaufverhalten der
Konsumenten betrachten.

Warenpräsentation und
Regalplatzierung optimieren.

Die Anforderungen des
Handels verstehen.

Ins Category-Management
einsteigen.

Eigene Ideen und
Konzepte entwickeln.

POPAI

The Global Association for
Marketing at-Retail

D-A-CH

MEHR ERFOLG AM EINKAUFSORT DER VERBRAUCHER.

AKTUELLES KNOW-HOW DURCH PRAXIS-ORIENTIERTE WEITERBILDUNG.

An keinem anderen Punkt in Marketing und Kommunikation konzentrieren sich die Bedürfnisse und Interessen der Marktpartner Industrie, Handel und Verbraucher in derart geballter Form wie am Point of Sale. 55% aller Kaufentscheidungen werden heute in Deutschland am POS getroffen.

Mit unserem vorliegenden Seminarangebot setzen wir genau hier an und möchten Ihnen zeigen, auf welche Rahmenbedingungen und aktuellen Trends erfolgreiches POS-Marketing achten muss, wie Motive der Kaufentscheidungen der Verbraucher aussehen, dass Category-Management ein wichtiger Baustein der Verkaufsförderung ist und wie Sie selbst kreativ Konzepte für Ihre Markenaktivitäten entwickeln. Und nicht zuletzt: Praxisbeispiele von Vkf-Aktionen und Displaylösungen – sowie Einblicke in die Anforderungen des Handels an erfolgreiche POS-Maßnahmen.

IHR VORSPRUNG IM POP-MARKETING.

Das Seminar 2007 zeigt – interessant und abwechslungsreich – die Grundlagen und aktuelle Trends erfolgreichen POP-Marketings auf, es erwarten Sie folgende Themen-schwerpunkte:

Vom POS zum POP.

- Einführung in das POP-Marketing
- Vom Konsumenten zum Shopper – vom POS zum POP
- Regeln für erfolgreiches POP-Marketing
- Beispielhafte Umsetzung

Was Sie über Ihren Shopper wissen sollten: Shopper-Insights und POS-Marktforschung.

- Methoden
- Möglichkeiten
- Fallbeispiele

Warenpräsentation und Regalplatzierung – aktuelle Trends am POP.

- kreative Warenpräsentation im Discounter
- shelf ready packaging – die erfolgreiche Regalplatzierung
- Imagine 360° – virtuelle Produkte in realer Marktumgebung

POP-Aktivitäten in der Praxis.

- Effiziente Aktionsparameter nach Zielsetzungen
- Beispiele kreativer POP-Maßnahmen
- POP-Workshop: Handelsanforderungen
- Arbeiten mit Marktforschungsdaten und Handelskennzahlen

Category-Management – Umsetzung in der Industrie.

- Verbraucherbedürfnisse und Kaufverhalten kennen
- Wie läuft der CM-Prozess ab?
- Durchführung von Sortiments-/Platzierungs-/Aktions- und Preisoptimierung im Rahmen des Warengruppenmanagements
- Entwicklung von Neuprodukt- und Vkf-Ansätzen

Handel live erleben – u.a. Storecheck im Future Store.

- Storecheck/Führung im real-SB-Warenhaus
- Der neue Future-Store: Besichtigung in Tönisvorst
- Anforderungen des Handels an die Verkaufsförderung der Industrie
- Strategien, Strukturen und Arbeitsprozesse im Handel
- Diskussions- und Fragerunde

Kreativworkshop (zusätzlich buchbar)

- Kreativtechniken kennenlernen - mit Ideen verkaufen
- Ausarbeitung einer Werbestrategie im POP-Marketing
- Entwicklung von Maßnahmen für den POP und Umsetzung für Verbraucher, Handel und AD/Key-Account-Management

DIE REFERENTEN

■ BERT M. OHNEMÜLLER

Inhaber und Geschäftsführer des Beratungsunternehmens BMO GmbH & Co. KG und 1. Vorsitzender von POPAI Europe D-A-CH e.V.

■ NORBERT WITTMANN

Vorstandsvorsitzender der Gruppe Nymphenburg Consult AG mit Sitz in München.

■ SUSANNE SORG

Bereichsleitung CRM bei der real,- SB Warenhaus GmbH und Vice President von POPAI Europe D-A-CH e.V.

■ HEIKO BLOME

Inhaber der BVH-Beratung für Verkaufsförderung und Handelsmarketing mit Sitz in Osnabrück.

■ MARTIN GREB

Creative Consultant bei SCA Verpackung & Display Vertriebsgesellschaft mbH & Co. KG, Fulda.

■ MICHAEL PYDDE

Key Account Manager Mass Retail Germany bei Spectrum Brands VARTA Consumer Batteries GmbH Co. KGaA, Ellwangen.

■ SUSANNE KÜST

Konzeptionerin, Texterin und Kreativtrainerin. Seit 1997 Dozentin an international renommierten Weiterbildungsinstituten.

Das Seminar richtet sich an:

POS-Dienstleister
Junior-Trademarketing-Manager
Junior Produkt-Manager
Berater / Konzeptioner der Werbebranche
Alle Interessierten

GRUNDLAGENSEMINAR
POS
MARKETING

ORGANISATORISCHE HINWEISE

So melden Sie sich an:

Bitte verwenden Sie das umseitige Anmeldeformular oder eine Kopie. Anmelden können Sie sich per Fax unter 021 51-6531737, per E-mail unter info@popai.de, telefonisch unter 021 51-6506587 oder auch per Post unter POPAI Europe D-A-CH e.V., Frau Karin Wunderlich, Rennstieg 15, 47802 Krefeld.

Termine 2007: 26.11. – 27./28.11.2007
in Mönchengladbach

Ort: Mercure Parkhotel Mönchengladbach
Hohenzollernstrasse 5
41061 Mönchengladbach
Tel. 02161-893 632

Ausbildungskosten

Die Kursgebühr beträgt für POPAI-Mitglieder € 1.195,00 (ohne Workshop) und € 1.495,00 für alle drei Tage, für Nichtmitglieder € 1.495,00 (ohne Workshop) und € 1.895,00 für alle drei Tage. Bei gemeinsamer Anmeldung reduziert sich die Teilnahmegebühr für den 2. und jeden weiteren Teilnehmer desselben Unternehmens um je € 100. Der Betrag beinhaltet Getränke während der Veranstaltung, Pausensnacks, Mittagessen, die Abendessen je nach Dauer der Seminarteilnahme sowie das POPAI-Zertifikat. Der Preis für eine Übernachtung mit Frühstück beträgt € 111,00. Nennen Sie bei der Reservierung bitte die Buchungsnummer 283240.

Rücktrittsbedingungen

Bei schriftlicher Stornierung bis 6 Wochen vor Veranstaltungsbeginn wird eine Bearbeitungsgebühr von € 50 erhoben. Nach diesem Zeitpunkt werden 50 % des Betrages fällig. Bei Absage innerhalb einer Woche vor Veranstaltungsbeginn wird der gesamte Betrag in Rechnung gestellt. Die Vertretung des angemeldeten Teilnehmers ist jederzeit möglich. Programm- und Themenänderungen aus dringendem Anlass behält sich der Veranstalter vor, ebenso wie Absage aufgrund mangelnder Anmeldungen.



D-A-CH

IHRE FAXANMELDUNG AN 0 21 51 - 65 31 73 7

**Hiermit melde ich mich/melden wir/uns zum
Grundlagen-Seminar POS-Marketing an.**

Name, Vorname

Position

Firma

Straße

PLZ/Ort

Telefon

Telefax

E-Mail

Kursteilnahme in Mönchengladbach vom:

26.11. – 27./28.11.2007

mit Workshop

Bitte Kästchen ankreuzen.

Name, Vorname

Position

Telefon

Telefax

E-Mail

Kursteilnahme in Mönchengladbach vom:

26.11. – 27./28.11.2007

mit Workshop

Bitte Kästchen ankreuzen.

**Der Teilnahmebetrag wird nach Erhalt der
Rechnung fällig.**