

Bert Martin Ohnemüller

„Marketing heißt verkaufen!“



Bert Martin Ohnemüller, Unternehmer, Berater und Erfolgsautor des Buches „Mehr Erfolg am Point Of Sale“ ist voller Inspiration. Er ist einer der Topexperten im Bereich Verkaufsförderung und POS Marketing. Der von ihm entwickelte „Thru-the-line-Marketing“ Ansatz verbessert nachhaltig die Effizienz der Marketing- und Kommunikationsmaßnahmen seiner Kunden.

Aufgrund seiner praxisorientierten Erfahrungen und seiner sehr lebendigen Präsentationsweise ist er sowohl im In- und Ausland gefragter Referent auf Kongressen und Seminaren.

Themen

Marketing heißt verkaufen!

- Der Shopper ist der Boss – wie Sie Ihren Kunden noch mehr Lust auf Ihre Produkte machen
- Wie Sie Ihre Kunden (ver-)führen und deren Kaufentscheidung positiv beeinflussen
- Wie Sie Ihre Marketingeffizienz durch eine bessere Umsetzung erhöhen

Erfolg ist der Sieg der Einfälle über die Zufälle – wie Sie prozessorientiert Ihre Marke an die Spitze bringen

- Wie Sie die Vermarktungskette und Ihre Prozesse noch sicherer beherrschen
- Wie Sie strategische Marketingkonzepte verkaufswirksam umsetzen
- Wie Sie mit „Thru-the-Line-Marketing“ den Vermarktungsprozess optimal managen

Mehr Erfolg am Point Of Sales – Vom Punkt der Langeweile zum Point Of Success

- Wie Sie den „Ort der Wahrheit“ mit kreativen und praxisnahen POS-Maßnahmen erobern
- Wie Sie mit den 5 Bausteinen strategischen POS Marketings langfristig und wirksam Ihre Marketingziele erreichen
- Wie sie mit sinnstiftenden Visionen Mitarbeiter und Kunden am POS dauerhaft begeistern

Vortragssprache: Deutsch, Englisch

Honorare

Impulsvortrag **€2.450,-**

Tagessatz **€1.950,-**

Die Honorare gelten zzgl. Reisekosten, Spesen sowie gesetzlicher MwSt.

Referenzen & Presse

erschienene Artikel, u.a.:

- *Lebensmittel Zeitung*, 06.2007, „Vom Stiefkind zum Shootingstar – Trends erfolgreicher Verkaufsförderung
- *persönlich*, 08.2006, "POS – Von der Verkaufsförderung zum Thru-the-Line-Marketing"
- *Creativ verpacken*, 09.2005, "Den Kunden zum Käufer machen"
- *Promotion Business*, 09.2005, "Differentiate or Die – Der POS als Punkt der Wahrheit. "
- *stores+shops*, 01.2005, "Feste Größe im Marketing-Mix"

Preise, u.a.

- Salescup in Silber und Bronze für überdurchschnittlich erfolgreiche Vkf-Aktionen
- POSMA-Award
- Verkaufsförderungspreis des BDVT
- POPAI President's Award



ISBN: 3-87150-629-X

Medien www.trainers-excellence.com

Speakers Excellence

Gerd Kulhavy
Adlerstraße 41
70199 Stuttgart

Fon +49(0)711/75 85 84 0
Fax +49(0)711/75 85 84 85
info@trainers-excellence.com
www.trainers-excellence.com

