

Dienstag, 09.04.2024

ZukunftsZentrumZollverein  
Katernerger Str. 107, 45327 Essen

Regionalgruppe West



## Aus der Praxis für die Praxis

## Tagesordnung

10.00 Uhr	Netzwerken	Eintreffen der Verbandsmitglieder und der Gäste
10.30 Uhr	Begrüßung	Dieses <b>Regionalgruppentreffen</b> steht unter dem besonderen Motto:  <b>Wir KMU-Berater in der Region West</b>  Entsprechend freuen wir uns diesmal insbesondere Mitglieder unsere Partnerverbände, z.B. des BDVT e.V., und ganz besonders unsere Kunden und sonstige Kooperationspartner begrüßen zu dürfen.  <i>Leitung der RegionWest: Dagmar Lang / Axel Stauffenberg <a href="http://www.kmu-berater.de">www.kmu-berater.de</a></i>
11.00 Uhr Vortrag mit anschl. Diskussion		<b>Die Krise als Leistungsshow des Mittelstands</b>  Als Unternehmer der aktuellen Vielzahl der Krisen etwas Positives abzugewinnen, scheint auf den ersten Blick vor allem einen guten Therapeuten zu erfordern. Doch das täuscht. Die Markt- und Unternehmensforschung zeigt, dass Not erfinderisch macht. Tatsächlich werden die Karten in jeder Krise neu gemischt. Krisen sind Phasen, in denen Marken unter kritischer Beobachtung stehen. Krisenmarketing ist gefragt. Es besteht nicht zuerst aus dem Kürzen von Budgets, sondern aus Innovations-, Marken- und Vertriebsmanagement.  <i>Prof. Dr. Jan Lies <a href="http://www.fom.de">www.fom.de</a> Professor für BWL, insbesondere Unternehmenskommunikation und Marketing</i>
12.00 Uhr	Netzwerken	15 Minuten Kaffeepause
12.15 Uhr Vortrag		<b>Das Unternehmertum erhebt sich und die Bedeutung von Verbänden</b>  In den letzten Wochen erlebte Deutschland einen Aufschwung im Unternehmerteil. Vor dem Brandenburger Tor in Berlin versammelten sich fast 20 Mittelstandsverbände und riefen gemeinsam nach Lösungen. Bürokratie, der Wegfall von Subventionen, Altlasten aus Energie- und Coronakrisen, Fachkräftemangel und unsichere Marktbedingungen bedrohen den Mittelstand in Deutschland. Dr. Hartmut Meyer erörtert die Bedeutung einer gemeinsamen wirtschaftlichen Opposition zur Stärkung des Mittelstands.  <i>Dr. Hartmut Meyer <a href="http://www.kmu-berater.de">www.kmu-berater.de</a></i>
13.00 Uhr	Netzwerken	1 h gemeinsames Mittagessen
14:00 Uhr Workshop		<b>Aktive Akquise / Einwandbehandlung Da können wir alle viel lernen</b>  Akquise mach ich seit Jahren, kann ich! Stimmt das oder vergeben wir hier permanent Chancen auf Umsatz und Erfolg? Wir lernen von Mark Remscheid wie es wirklich geht. Der richtige Einstieg in ein Verkaufsgespräch sowie griffige und wirksame Einwandbehandlung werden uns wieder richtig Lust auf Akquise machen. Mit den richtigen Tipps klappt es auch mit dem Neugeschäft.  <i>Mark Remscheid <a href="http://www.mark-remscheid.de">www.mark-remscheid.de</a></i>
14.45 Uhr	Netzwerken	1 h Kaffeepause
15.15 Uhr Vortrag		<b>Wie können wir mit unserer Beratung zur Ressourceneffizienz und CO2-Einsparung beitragen</b>  Heute sind wir hier, um nicht nur unser Wissen und unsere Erfahrungen als Unternehmensberater zu teilen, sondern auch zu erkunden, wie wir gemeinsam einen nachhaltigen Wandel in der Unternehmenswelt vorantreiben können. Kuno Höhmann lässt uns zusammen eintauchen und darüber nachdenken, wie wir Unternehmensberater die Welt grüner und effizienter gestalten können.  <i>Kuno Höhmann <a href="http://www.trust-competence.com">www.trust-competence.com</a></i>
16.30 Uhr		Verabschiedung