



gebot!

~~Kontaktverbot!~~

Überwinden Sie die Hürden des Bundesdatenschutzgesetzes

Ihre Tophemen

- | Das neue Bundesdatenschutzgesetz – was ist zu beachten?
- | So viel ist (m)ein Kunde wert – wie man aus Kontakten Erträge macht!
- | Dialogmarketing und Datenschutz – was steckt dahinter?
- | Telemarketing – Umsatzchancen nutzen!
- | Kundendatenmanagement – Umsetzung in der Praxis

Ihre Referenten



Moderation & fachliche Leitung:
Manfred Schlegel,
 Inhaber autopro GbR und
 Chefredakteur ServiceProfi
*„Jeder einzelne Kunde ist
 250 Euro pro anno wert!“*



Robert Mühlbauer,
 Rechtsanwalt
*„Wenn Sie Ihren Kunden nicht
 anrufen, tut es (rechts-) sicher
 ein anderer!“*



Markus Riewe,
 Geschäftsführer carcall-marketing
*„Viele Autohäuser verschenken
 Umsätze, weil sie die Chancen
 des Telemarketing nicht erkannt
 haben.“*

Experten aus der Praxis

- | **Dieter Goldenpfennig,** Manager Automotive Retail Solutions, HP Mid-market Solutions
- | **Peter Linn,** Vertriebsleiter carcall-marketing
- | **Ein Händler aus der Region des jeweiligen Veranstaltungsorts**

carcall[®]
 automotive telerearch



**HP Mid-market
 Solutions GmbH**
 www.hp-midmarket.de

AUTOHAUS
 akademie III



Das Seminar

Kunden sind das wahre Kapital jedes Autohauses – auch wenn sie in keiner Bilanz erscheinen. Der Renditebringer dazu heißt: Kontakte, Kontakte und nochmals Kontakte. Doch mit der Neufassung des Bundesdatenschutzgesetzes baut der Gesetzgeber hohe Hürden für die Kontaktpflege auch zu bestehenden Kunden auf. „Opt-in Klausel“ heißt das Schlagwort. Autohäuser dürfen nach dieser Maßgabe ihre Kunden nur noch nach vorheriger ausdrücklicher Einverständniserklärung kontaktieren. Doch auch unter der Maßgabe des neuen Datenschutzgesetzes gibt es Möglichkeiten, Kunden optimal zu betreuen.

Sie erfahren in diesem Seminar, was Sie heute tun müssen, um auch künftig Ihre Kunden optimal betreuen zu können. Sie lernen, wie sie Customer Relationship Management (CRM) mit hoher Effizienz betreiben und die maximale Wertschöpfung aus Ihrem wichtigsten Kapital, dem Kunden, ziehen können.

Termine/Orte

Mittwoch, 19. Mai 2010 in Stuttgart

Mittwoch, 26. Mai 2010 in Frankfurt

Donnerstag, 27. Mai 2010 in Hannover

Jeweils von 10:00 Uhr bis 17:00 Uhr.

Ortsangaben sind Großraumangaben.

Programmauszug

Einführung: So viel ist (m)ein Kunde wert

- | Den richtigen Kunden zum richtigen Zeitpunkt kontaktieren
 - | Kunden sind Geld wert: Wie man aus Kontakten Erträge macht
 - | Hürden überwinden: Kooperation von Service und Verkauf
- Manfred Schlegel, Inhaber autopro GbR*

Datenschutz und Dialogmarketing

- | Datenschutzrecht – was steckt dahinter?
 - | Was ist bei der Datenerhebung, -verarbeitung, und -nutzung zu beachten?
 - | Welche Informationspflichten habe ich und welche Rechte die Betroffenen?
 - | Sicherung der Daten und Kontrollmöglichkeiten
 - | Dialogmarketing im Rahmen des Datenschutzrechts, unter besonderer Berücksichtigung der Auftragsdatenverarbeitung
- Robert Mühlbauer, Rechtsanwalt*

Telemarketing – So nutzen Sie Ihre Umsatzchancen

- | Neue Geschäftschancen generieren
 - | Inhousecallcenter oder Outsourcing?
 - | So telefonieren Sie richtig!
 - | Systematische Marktbearbeitung
 - | So nutzen Sie CRM-Systeme richtig!
 - | Erfolgsprojekte aus der Praxis
- Markus Riewe, Geschäftsführer carcall-marketing, Peter Linn, Vertriebsleiter carcall-marketing und ein Händler aus der Region des jeweiligen Veranstaltungsorts*

Kundendatenmanagement – Umsetzung in der Praxis

- | Praxisgerechte Umsetzung in einem DMS
 - | Auswirkung auf Hersteller-Schnittstellen und notwendige Archivierung der Dokumente
- Dieter Goldenpfennig, Manager Automotive Retail Solutions, HP Mid-market Solutions*

Podiumsdiskussion

Moderation: Manfred Schlegel
Teilnehmer: Robert Mühlbauer, Markus Riewe, Peter Linn, Dieter Goldenpfennig und ein Händler aus der Region des jeweiligen Veranstaltungsorts.

Zielgruppe

Das Seminar wendet sich an Inhaber, Geschäftsführer und EDV-Leiter sowie Serviceleiter, Verkaufsleiter und Datenschutzbeauftragte im freien und markengebundenen Automobilhandel.

AUTOHAUS
akademie ■■■

Faxanmeldung +49(0)89 203043-1293

X Ja, wir melden folgende Teilnehmer an (bitte ankreuzen):

- | | |
|------------------------------------|---------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Stuttgart | Mittwoch, 19. Mai 2010 |
| <input type="checkbox"/> Frankfurt | Mittwoch, 26. Mai 2010 |
| <input type="checkbox"/> Hannover | Donnerstag, 27. Mai 2010 |

Jeweils von 10:00 bis 17:00 Uhr. Ortsangaben sind Großraumangaben.

Die Teilnahmegebühr von 299,- Euro ermäßigt sich bereits ab dem 2. Teilnehmer desselben Unternehmens auf 249,- Euro zzgl. ges. MwSt., inkl. Teilnehmerunterlagen, Kaffeepausen und Mittagessen. Abonnenten von AUTOHAUS und ServiceProfi sowie Kunden der carcall-marketing RIEWE GmbH und der HP Mid-market Solutions GmbH erhalten ebenfalls den ermäßigten Preis von 249,- Euro zzgl. MwSt.

Sie können sich auch im Internet anmelden unter:

www.autohaus.de/akademie

Telefon: +49 (0)89 203043-1268

Die schriftliche Abmeldung bis 8 Tage vor Seminarbeginn ist kostenfrei. Ab 7 Tage vor Seminarbeginn wird eine Stornogebühr von 50 % der Seminargebühr berechnet. Bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Seminargebühr. Eine kostenfreie Vertretung des angemeldeten Teilnehmers ist möglich. Es gelten die AGB der AUTOHAUS akademie.

.....
1. Teilnehmer(in) (Vor- und Zuname)

.....
2. Teilnehmer(in) (Vor- und Zuname)

.....
Firma

.....
Straße/Nr.

.....
PLZ / Ort

.....
Telefon / Fax

.....
E-Mail

.....
Datum **X** Unterschrift

.....
Kundennummer

AUTOHAUS akademie | Aschauer Straße 30 | D-81549 München