

PERSONALER ALS BILDUNGSKUNDEN GEWINNEN

9. FEBRUAR 2012 IN WÜRZBURG



GARANTIE
Sollte es Ihnen bei uns nicht gefallen, können Sie bis zu 2 Stunden nach Seminarstart gehen. Sie erhalten dann die Kursgebühren in voller Höhe zurück.

ÜBERBLICK

Zahlreiche Bildungsfirmen und Bildungsträger sind besonders jetzt wieder auf der Suche nach neuen Einnahmequellen. Viele kommen auf den wohlfeilen Gedanken „na dann sprech ich halt Firmen an“. Und das geht bekanntermaßen am besten über die Personalabteilungen. Die Mitarbeiter dort sind oft „not amused“ über die Berge an Werbepost – vor allem von Seminar- und Coachingangeboten die zur Zeit bei ihnen eingehen. Viel schlimmer für die Absender – das Angebot wird überhaupt nicht wahrgenommen, geschweige denn geprüft. Gibt es nun aber Kanäle, auf denen die Personaler besser erreichbar sind? Unser Seminar will zeigen, dass es nur wenige einfache Wege gibt, diese Zielgruppe zu erreichen, aber dafür viele wirksame langfristige Konzepte. Wenn Sie das Durchhaltevermögen für solch ein Konzept mitbringen, zeigen wir Ihnen in diesem Seminar, wie es geht.

IHRE REFERENTEN



Peter Kuhn,
The Blue 1 GmbH,
Randersacker



Daniela Furkel,
Chefreporterin Personalmagazin,
Freiburg

ZIELGRUPPE

Bildungsanbieter die ihr Portfolio und den Kundenkreis erweitern wollen. Projektmanager, Marketingmitarbeiter, Vertrieb, Geschäftsführung.

PRAXISSEMINAR

9.30 Uhr – 17.00 Uhr

- So „ticken“ Personaler
- Überblick über ein sehr diverses Berufsbild – bestimmen Sie genau den richtigen Ansprechpartner!
- Unterschiedliche Firmengrößen oder Organisationsstrukturen beherbergen völlig verschiedene Personalabteilungen.
- Diese „Buzzwords“ bringen das Gehirn des Personalers zum summen.
- Diesen Bildungsbedarf haben Personalentwickler
- Trendthemen in der Personalbranche.
- Realistische Marketingziele und Strategien festlegen,
- Werbepattformen – Überblick über die Fachmedien.
- Anzeigen oder PR? Kosten und Strategien.
- Direktmarketingstrategie.
- Diese Informationskanäle bevorzugen Personalverantwortliche
- Fallen und Stolpersteine.

inklusive Unterlagen, Mittagessen, Getränke, Kaffee und Tee

Anmeldemöglichkeiten:

email: kuhn@the-blue-1.de, Tel.: 0931 404 808 77

Post: The Blue 1 GmbH,

Klosterstraße 72, 97236 Randersacker

Eine formlose Anmeldung unter Angabe Ihrer Adresse und Telefonnummer genügt.

Teilnahmegebühr:

Veranstaltung komplett 245 Euro (+ Usst.)

Gruppentarife auf Anfrage

Stornierung

Stornierungsgebühren werden bis 30 Tage vor Veranstaltungsbeginn nicht erhoben. Bei einer Stornierung, die uns bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn zugeht, werden 50% (+UsSt.) der Seminargebühr als Bearbeitungsgebühr fällig. Bei späteren Absagen wird die gesamte Teilnahmegebühr berechnet. Ein Ersatzteilnehmer kann zu jedem Zeitpunkt ohne Umbuchungsgebühr benannt werden. Bei nichtkostendeckender Anmeldungszahl behalten wir uns vor die Veranstaltung rechtzeitig abzusagen.