

ANT- WORT

Anmeldung wahlweise

- per Fax: 05 11 - 95 39 4-9
- per Post im Fensterumschlag
- per E-Mail: info@reifenetzwerk.de
- per Internet: www.reifenetzwerk.de

Anmeldeschluss: 11. November 2011

PRÖTT & PARTNER GbR
 Kommunikationsmanagement
 Sertürnerstraße 18
 30559 Hannover

ZUM REIFENETZWERK GEHÖREN:



BEIRAT DES REIFENETZWERKS:

- Hermann Bahlsen
Unternehmer
- Christian Kadelbach
Unternehmer
- Prof. Dr. Klaus Linneweh
Wirtschafts- und Sozialpsychologe
- Frank Schlehahn
Bankvorstand i.R.
- Prof. Dr. Christa Seja
Fachhochschule Hannover
- Prof. Rolf Wernstedt
Minister und Landtagspräsident a.D.
- Helmut Zander
Ministerialrat i.R.

Offensive 50plus

ERFOLGS- KONZEPTE

für den „reifen“ Markt

Praxis-Forum Strategie

Für Führungskräfte
 in Unternehmen,
 Institutionen und
 Organisationen.

18. November 2011
10.00 – 17.00 Uhr

Haus der Region Hannover
 Hildesheimer Str. 18
 30169 Hannover



PRÖTT & PARTNER GbR, Sertürnerstraße 18, 30559 Hannover
 Tel. 05 11 - 95 39 4-0, Fax 05 11 - 95 39 4-9
 E-Mail: info@reifenetzwerk.de, Internet: www.reifenetzwerk.de



Region Hannover



Wie steigern Sie den Umsatz in der Zielgruppe 50plus?

Zahlreiche Produkte und Dienstleistungen werden für die Zielgruppe 50plus angeboten. Sie erreichen aber noch keine ausreichende Marktdurchdringung, da die Zielgruppe 50plus nicht homogen ist. Analysen haben gezeigt, dass viele Produkte oder Dienstleistungen defizitär geprägt sind oder als solche empfunden werden. Die Akzeptanz in der angestrebten Zielgruppe ist daher entsprechend gering. In unserem Praxisforum wird anhand konkreter Beispiele gezeigt, wie das *alt-krank-gebrechlich-Syndrom* (a-k-g-Syndrom) überwunden werden kann und die Zielgruppe erfolgreich erschlossen wird.

Erweitern Sie Ihre Kenntnisse und erfahren Sie neueste Forschungsergebnisse, um Ihr Angebot für die Zielgruppe 50plus erfolgreicher zu gestalten. Praxiserfahrene Experten setzen wertvolle Impulse für Ihren künftigen Erfolg.

In drei Praxisforen, die auf Ihre Bedürfnisse abgestellt sind, analysieren wir Ihre aktuelle Situation und erarbeiten konkrete Ansätze zur Umsetzung in Ihrem Unternehmen. Vermerken Sie bitte auf Ihrer Anmeldung aus welcher Branche Sie kommen.

Offensive 50plus: Strategie

Vermeidung des a-k-g-Syndroms

Offensive 50plus: Umsetzung (2012)

Marketing, Vertrieb und Kommunikation

Offensive 50plus: Qualifizierung (2012)

Demografiemanagement als Wettbewerbsvorteil

Veranstalter:

Das ReifeNetzwerk

Das ReifeNetzwerk ist ein Zusammenschluss von Expertinnen und Experten, die fundierte und vielfältig spezialisierte Unterstützung für die umfassende Erschließung der Zielgruppe 50plus anbieten.

In Kooperation mit dem Team Beschäftigungsförderung des Fachbereichs Wirtschafts- und Beschäftigungsförderung der Region Hannover.

Offensive 50plus:

STRATEGIE

Referenten/innen:

Dr. Udo E. Marten Dr. Marten brand & value GmbH
Rüdiger Hesse CMC Customer Marketing Consulting
Monika Prött PRÖTT & PARTNER GbR

09.30 Uhr *Einlass mit Begrüßungskaffee*

10.00 Uhr Einleitung und Tagesmoderation
Monika Prött

10.15 Uhr Kurzvorstellung der Teilnehmer und Teilnehmerinnen

10.30 Uhr Neue Erkenntnisse zur Zielgruppe 50plus

- WissensBasis 50plus
- Das a-k-g-Syndrom
- Vermeidungsstrategien

Dr. Udo E. Marten

11.15 Uhr Innovatives Ideenmanagement mit Lösungsoptionen und Erfolgsbeispielen

Rüdiger Hesse

12.00 Uhr *Mittagspause*

13.00 Uhr Workshop-Phase 1: Analyse

- Diskussion der jeweiligen Markteinschätzung
- Einordnung der Produkte und Dienstleistungen im Hinblick auf das a-k-g-Syndrom

14.00 Uhr Kurzvorstellung bisheriger Erkenntnisse im Plenum

14.30 Uhr Workshop-Phase 2: Lösungsstrategien zur Marktbearbeitung

- Modifikation bei Produkten und Dienstleistungen
- Anpassung der Marktbearbeitung

15.30 Uhr *Kaffeepause*

16.00 Uhr Vorstellung und Diskussion der Gruppenergebnisse im Plenum

Die Teilnehmer wählen den „Tagessieger“.

16.30 Uhr Zusammenfassung und Hinweis auf Folgeveranstaltungen

Monika Prött

17.00 Uhr *Ausklang*

Änderungen vorbehalten

ANMELDUNG

Hiermit melde ich mich für das Praxisforum **Offensive 50plus: Strategie** an.

Ich möchte an folgendem Workshop teilnehmen

Workshop 1 – Effizienzsteigerung im Markt 50plus

Workshop 2 – Markteintritt 50plus

Name / Vorname

Unternehmen

Position

Straße / Nr.

Postleitzahl / Ort

Telefon

E-Mail

Branche

Anmeldebedingungen:

Die Teilnehmerzahl ist begrenzt und die Anmeldungen werden in der Reihenfolge ihres Eingangs berücksichtigt. Ihre Anmeldung nehmen wir schriftlich und elektronisch entgegen. Sie erfolgt unter Anerkennung der Anmeldebedingungen und ist verbindlich.

Die Teilnehmergebühr inklusive Tagesverpflegung beläuft sich auf 150,00 € plus MwSt.

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Rechnung, die sofort nach Zugang fällig wird. Bitte überweisen Sie den Betrag auf das in der Rechnung angegebene Konto. Nach Eingang der Teilnahmegebühr erhalten Sie Ihre Teilnahmebestätigung.

In der Teilnahmegebühr sind Tagungsunterlagen, Mittagessen und Pausengetränke enthalten.

Bei Absage kann Ihr Tagungsplatz an eine andere Person weitergegeben werden. Bei Rücktritt bis zu 14 Tage vor der Veranstaltung wird eine Stornogebühr in Höhe von 50% der Teilnahmegebühr berechnet, danach wird der volle Betrag fällig.

Die Veranstaltung kann von den Veranstaltern abgesagt werden, wenn zu wenige Anmeldungen vorliegen.

Frühbucherrabatt: 25 Prozent bei Buchung bis 17. Oktober 2011

Datum

Unterschrift

Anmeldeschluss: 11. November 2011