

Anmeldungen bis 5. Juli 2017

Fax: 02505 8240

E-Mail: sebastian.nebel@altenberge.de

Name/Vorname

Firma/Institution

Straße

PLZ/Ort

Telefon/Telefax

E-Mail

Datum Unterschrift/Stempel

Ich melde neben mir folgende weitere Person an:

Name/Vorname

Firma/Institution

Eine Bestätigung Ihrer Anmeldung erfolgt nicht.
Die Veranstaltung ist medienöffentlich.

www.ihk-vor-ort.de

Veranstaltungsort

Ludgerus-Apotheke
Münsterstraße 17 | 48341 Altenberge

Informationen

Gemeinde Altenberge
Kirchstraße 25
48341 Altenberge
Telefon 02505 8227
sebastian.nebel@altenberge.de

Eine Kooperationsveranstaltung der Gemeinde
Altenberge, Werbegemeinschaft Altenberge und
der IHK Nord Westfalen



www.ihk-nordwestfalen.de



Altenberge im Wettbewerb

Kunden gewinnen
und binden

12. Juli 2017



Handel(n) mit Profil: Nach-vorne-Strategien für den Handel von morgen

Der Kunde kann heute alles immer und überall bekommen. Er ist gut informiert, besitzt profunde Kenntnisse über das Produkt und kennt den Preis aus dem Internet. Der stationäre Handel muss daher seine Wettbewerbsposition neu definieren. Entwickelt sich der Einzelhändler zum Top-Dienstleister, der sein Produkt wie nebenbei verkauft, kann er dem Kunden einen echten Mehrwert bieten. Denn zwischen Produkt und Preis steht im stationären Handel immer noch der Mensch.

Kundenbindung in Altenberge

Der Konkurrenzkampf mit den umliegenden Städten nimmt immer mehr zu und auch der Onlinehandel erschwert den Wettbewerb im Einzelhandel.

Wie bleiben Händler, aber auch Gastronomen in dieser Zeit wettbewerbsfähig und wie binden sie die Kunden an ihr Geschäft? Wie können die Gewerbetreibenden Altenberge stärken und die Kunden davon überzeugen hier einzukaufen?

Handelsexperte Elmar Fedderke zeigt dazu Möglichkeiten auf und diskutiert mit den Teilnehmern über Strategien.

Programm

Mittwoch
12. Juli 2017

Beginn 19:00 Uhr

Begrüßung

Sebastian Nebel
Gemeinde Altenberge

Ingrid Wegener
Inhaberin der Ludgerus-Apotheke
Werbegemeinschaft Altenberge

Christian Korte
IHK Nord Westfalen

Vortrag

Elmar Fedderke
„Handel(n) mit Profil:
Nach-vorne-Strategien
für den Handel von morgen“

Netzwerken und Imbiss



Zur Person

Elmar Fedderke ist Geschäftsführer der Walgenbach GmbH & Co. KG, einem familiengeführten Filialunternehmen im Einzelhandel mit Sitz in Düsseldorf. Nach seinem Studium zum Diplom-Kaufmann wurde er als Trainer und Berater am Institut für Marketing und Controlling bei Prof. Dr. Harry Schröder in Düsseldorf ausgebildet. Für die BBE-Unternehmensberatung GmbH in Köln war er mehrere Jahre als Handelsberater tätig. Elmar Fedderke ist Inhaber der efccon-Handelsberatung. Auf Foren, Messen und Kongressen ist der Handelsexperte und Buchautor von „Verkaufen, wenn keiner kauft“ (Redline Verlag) regelmäßig zu Gast, um über Chancen der Profilierung im stationären Handel und im Onlinehandel zu referieren und zu diskutieren. Er ist darüber hinaus als Dozent tätig.



Elmar Fedderke