



Golf-Post-Fachtag

**Vertriebsorientierte Kommunikation
für operativ Verantwortliche auf
Golfanlagen**

22. November 2017 in Köln

In Kooperation mit Christian Köhler
Experte für vertriebsorientierte Kommunikation



Notwendigkeit

Der Einstieg in den Golfsport war in Deutschland noch nie so einfach und preisgünstig wie heute. Gleichzeitig bewegt sich Golf in einem Sport- und Freizeitumfeld, das eine Vielzahl an Alternativen bietet. Die Einzigartigkeit und Attraktivität der Sportart reichen als Anreiz offensichtlich nicht mehr aus – es bedarf gezielter Anstrengungen, um Menschen zu aktivieren und sie dauerhaft zu binden.

Für operativ verantwortliche Manager und Geschäftsführer in Golfanlagen und Golfclubs sind deshalb heute teilweise komplett andere Denkweisen und Handlungen notwendig, um nachhaltig am Markt erfolgreich zu sein.

Der ‚Fachtag vertriebsorientierte Kommunikation‘ zeigt auf Basis der Entwicklung im Golfmarkt und der sich daraus ergebenden Marktsituation Maßnahmen zur Kundengewinnung und –bindung auf. Hierbei wird ein ganzheitlicher Ansatz geliefert, um nachhaltig wirtschaftlich erfolgreich zu sein.

Termin und Ort

Datum, Zeit: 22.11.2017, 10:00 Uhr bis 16:30 Uhr
Ort: Golf Post AG
in den Räumen des STARTPLATZ Köln
Im Mediapark 5
50670 Köln

Leistungen und Kosten

- Teilnahme am Fachtag
- Verpflegung während der Networking-Pausen
- Seminarunterlagen digital

149,- € pro Person zzgl USt.

Teilnehmerzahl

Die Veranstaltung findet statt bei mindestens 10 und maximal 16 teilnehmenden Golfanlagen.

Anmeldung:

Sie können sich ganz einfach unter **www.golfpost.de/fachtag-koeln** anmelden.

Programm:

- Ab 10 Uhr Begrüßungskaffee
- 10:30 Uhr Eröffnung und Vorstellungsrunde
Matthias Gräf, Vorstand Golf Post AG
- 10:45 Uhr Notwendigkeit vertriebsorientierter Kommunikation im Freizeitmarkt – Wie, was und an wen Golfanlagen heute deutlich stärker kommunizieren müssen als noch vor einigen Jahren
Christian Köhler, Experte für vertriebsorientierte Kommunikation
- 11:30 Uhr Golfanlagen in Zeiten der Digitalisierung – Trends frühzeitig erkennen und zum eigenen Vorteil nutzen.
Matthias Gräf
- 12:30 Uhr Networking Pause – Lunch
- 13:30 Uhr Die strategischen Grundlagen erfolgreicher Vertriebsorientierter Kommunikation auf Basis von verlässlichen Daten und einer klaren Positionierung und Markenstrategie treffen.
Christian Köhler
- 14:15 Uhr Behind the Scenes – Wie Geschichten auf einem Online-Portal entstehen
Tobias Henning, Chefredakteur Golf Post
- 14:45 Uhr Networking-Pause
- 15:15 Uhr Die operativ wichtigen Module für erfolgreiche vertriebsorientierte Kommunikation – Das Zusammenspiel aus zeitgemäßen Mitgliedschaftsangeboten, den richtigen Produkten zum richtigen Preis, effektiver und vertriebsorientierter Werbung, klarer und definierter Prozesse und nachhaltiger Kundenbindung als Grundlage für dauerhaften Erfolg.
Christian Köhler
- 16: 30 Uhr Ende der Veranstaltung

Das sagen Teilnehmer des Fachtages

„Vertrieb und Marketing werden immer wichtigere Bestandteile für den nachhaltigen Erfolg. Der Fachtag ‚Vertriebsorientierte Kommunikation‘ liefert durch seinen ganzheitlichen Ansatz genau die richtigen Anregungen, um die eigene Arbeit zu überprüfen und zu optimieren.“

Nicole von Rumohr
stellvertretende Geschäftsleitung Gut Kaden Golf und Land Club

„Die Vorträge waren super und wir haben Themen behandelt, mit denen wir täglich kämpfen und mit denen man sich täglich auseinandersetzen muss. Danke für die Einblicke und Tipps. – war wirklich klasse!“

Barbara Antonie Willibald
Sales Manager Steigenberger Hotel Treudelberg Hamburg

„Networking und interessante Impulse für das Tagesgeschäft? Beides ideal erfüllt. Vielen Dank für die gelungene Veranstaltung.“

Manfred Wilinski
Geschäftsführer Golfclub Hamburg Holm

Bei Fragen oder dem Wunsch nach weiteren Informationen kontaktieren Sie das Büro von Christian Köhler unter 040 / 529 802 02 oder unter info@golfpost.de.

Anmeldung unter www.golfpost.de/fachtag-koeln