

SPONSOREN

Main Sponsors:



Schober GROUP
The Future of Targeting

maxchoice
we love success

Official Airline Partner:



Media Partners:

FINANCIAL TIMES
DEUTSCHLAND

INNOVATIONS
MANAGER
Magazin für Innovationskultur

Supporting Partners:

DRUCKHELDEN.DE
BESSER ONLINE DRUCKEN

wbpr
public relations

MARKETING & INNOVATION FORUM EUROPE 2011

26./27. JANUAR 2011
WESTIN GRAND MÜNCHEN
ARABELLAPARK

FRÜHBUCHER-ANGEBOT:
990 EURO ZZGL. MWST.
BIS 29. OKTOBER 2010

+ Teilnahme an der
Abendveranstaltung
mit Martin Lindstrom

MITTWOCH, 26. JANUAR 2011

DONNERSTAG, 27. JANUAR 2011

13.00 - 13.30 UHR	WELCOME COFFEE	08.30 - 09.00 UHR	WELCOME COFFEE
13.30 - 15.00 UHR	MARTIN LINDSTROM	09.00 - 10.15 UHR	ANDREAS BUHR
15.00 - 15.30 UHR	COFFEE BREAK	10.15 - 10.45 UHR	COFFEE BREAK
15.30 - 17.00 UHR	PROF. MANFRED BRUHN	10.45 - 12.15 UHR	PHIL WINTERS
17.00 - 18.00 UHR	SALES ROUNDTABLE	12.15 - 13.30 UHR	LUNCH BREAK
FÜR FRÜHBUCHER: ABENDEMPFANG		13.30 - 14.30 UHR	KEYNOTE TBC
		14.30 - 15.30 UHR	DR. KJELL A. NORDSTRÖM
		15.30 - 16.00 UHR	COFFEE BREAK
		16.00 - 17.30 UHR	DR. KJELL A. NORDSTRÖM

ANMELDUNG

per Telefon: +49 (0) 69 1338 468-0
per Fax: +49 (0) 69 1338 468-29
online: www.mifeurope.com

evoworkX **Live**
EVOLVING LEADERSHIP

Carl-Benz-Straße 21 | 60386 Frankfurt
Tel.: +49 (0) 69 1338 468-0 | Fax: +49 (0) 69 1338 468-29
E-Mail: info@mifeurope.com | Web: www.mifeurope.com

evoworkX **Live**
EVOLVING LEADERSHIP

DR. KJELL A. NORDSTRÖM
THE HEAT IS ON! - HOW SEXY IS INNOVATION?

PHIL WINTERS
KUNDENORIENTIERTES VERTRIEBSMANAGEMENT

MARTIN LINDSTROM
BUYOLOGY - DIE WAHRHEIT UND DIE LÜGEN WARUM WIR KAUFEN

PROF. MANFRED BRUHN
INTEGRIERTE KOMMUNIKATION

ANDREAS BUHR
WIE MAN KUNDEN UNWIDERSTEHLICHE ANGEBOTE MACHT

SALES ROUNDTABLE
PANEL MIT DEN VERTRIEBSEXPERTEN AUS FÜHRENDE EUROPÄISCHEN UNTERNEHMEN

...UND WEITERE HIGHLIGHTS

INNOVATION IN MARKETING & SALES

WWW.MIFEUROPE.COM



DR. KJELL A. NORDSTRÖM

THE HEAT IS ON! – HOW SEXY IS INNOVATION

- Liebt sie oder hasst sie: Großunternehmen bleiben das Kraftwerk des kapitalistischen Systems und sind dominanter und wichtiger denn je
- Innovation oder vielmehr totale Innovation ist der einzige nachhaltige Wettbewerbsvorteil
- Von Kreation getriebene Unternehmen brauchen einen neuen organisatorischen Rahmen: Durchbrechen wir die Grenzen der Hierarchien
- Die Rezeptur des Geldverdienens hat sich verändert - Es hat sich nie mehr gelohnt das Marktsegment anzuführen, aber es war nie schwerer ein Unternehmen anzuführen

Dr. Kjell A. Nordström, der Rockstar unter den Management-Denkern, wurde 2009 in der „World's Top 50 Business-Thinkers“-Liste auf Platz 23 geführt. Er ist bekannt für andersartige Vorträge, die geistreich, provokant, interaktiv und immer auf der Höhe der Zeit sind. Er ist der Überzeugung, dass kreatives Chaos mehr bringt als bürokratische Strukturen und ideologisch gleichgeschaltete Geschäftsleitungen.



PHIL WINTERS

KUNDENORIENTIERTES VERTRIEBS-MANAGEMENT - WIE NEHME ICH MEINE MITARBEITER MIT AUF DIE CRM REISE

- Warum Mitarbeiter ebenso wie Kunden unterschiedlich behandelt werden müssen
- Wie Mitarbeiter Ziele mit weniger Aufwand schneller erreichen
- Coaching statt Kontrolle – erfolgreiche Methoden und Maßnahmen

Phil Winters, großer Vordenker im Bereich Sales und Kundenbindung, „geistiger Vater“ des Begriffes „Customer Intelligence“. Er berät seit über 30 Jahren Unternehmen weltweit bei der Definition, Optimierung und Weiterentwicklung ihrer 1to1 Kundenstrategie. Als Gastdozent der renommiertesten Universitäten und hochkarätiger Referent weiß er sein Publikum zu begeistern.



MARTIN LINDSTROM

BUYOLOGY – DIE WAHRHEIT UND DIE LÜGEN WARUM WIR KAUFEN

- Plötzlich auftretende Parallelen zwischen Religionen und Marken
- Verstehen, wie die neue Generation von Product Placement und Sponsorship aussehen wird
- Do's and Don'ts im Aufbau einer zukunftsorientierten Marke
- Neue Wege, um einzigartige Marken zu kreieren, die begeistern
- Entwicklung von kosteneffizienten Werbestrategien, die lebenslange Markenbeziehungen erzeugen

Martin Lindstrom, weltbekannter Marketing-Experte, sein aktuelles Buch „Buyology“ wird in allen Bestseller-Listen geführt. Er ist im Alter von nur 40 Jahren einer der bekanntesten „Marketing-Gurus“ der Welt. Zu seinen Kunden zählen Unternehmen wie Walt Disney Company, Microsoft, American Express, McDonald's und Mercedes Benz.

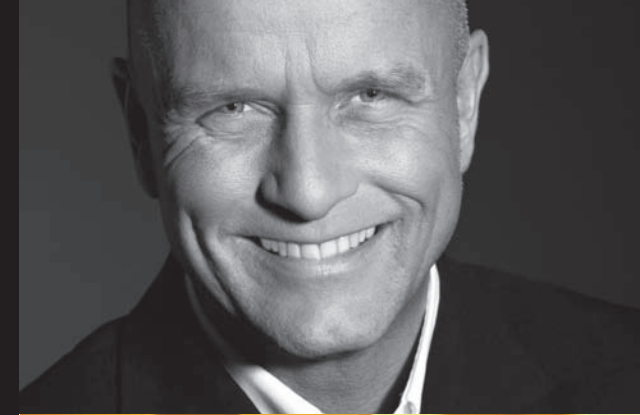


PROF. MANFRED BRUHN

INTEGRIERTE KOMMUNIKATION – DER ABGESTIMMTE EINSATZ DER EINZELNEN KOMMUNIKATIONS-INSTRUMENTE

- Notwendigkeit einer Integrierten Kommunikation
- Weit mehr als eine durchgehaltene Corporate Identity - Erscheinungsformen der Integrierten Kommunikation
- Ziele der Integrierten Kommunikation – die Früchte der Anstrengungen, eine einheitliche Kommunikation herzustellen
- Planungskonzept der Integrierten Kommunikation und ihre Barrieren. Integrierte Kommunikation ist die Marketing-Herausforderung des nächsten Jahrzehnts

Prof. Manfred Bruhn ist einer der großen deutschen Marketing-Professoren. Er schrieb eine Vielzahl bekannter Managementbücher zu Themen wie Dienstleistungsmarketing, Sponsoring, Relationship Marketing, Kommunikation, Unternehmensführung etc. Seit 1995 ist er Ordinarius für Betriebswirtschaftslehre, insbesondere Marketing und Unternehmensführung, am wirtschaftswissenschaftlichen Zentrum (WWZ) der Universität Basel; seit 2005 ist er zudem Honorarprofessor an der Technischen Universität München.



ANDREAS BUHR

RE-INVENTING SALES – VERTRIEB GEHT HEUTE ANDERS

- Wie Umsatz-Maschinen den iKunden begeistern
- Die iKunden: Wie ticken die „Kunden 3.0“ – und wie muss „Vertrieb 3.0“ darauf reagieren?
- Wertschöpfung kommt von Wert: Was ist den neuen Kunden wirklich wichtig?
- Sechs Megatrends im Vertrieb: Wie Sie als Chancendenker damit umgehen!
- Verkaufen Sie noch oder potenzieren Sie schon? Wie Sie die neuen Marktchancen richtig nutzen!

Andreas Buhr, einer der führenden Vertriebsexperten Deutschlands und Inhaber der go! Akademie für Führung und Vertrieb AG, hat in Zusammenarbeit mit Prof. Dr. Marco Schmah und der European School of Business in Reutlingen eine umfangreiche Vertriebsstudie im deutschsprachigen Raum realisiert. Buhr, als einer der sehr wenigen Certified Speaking Professionals, Top-Referent 2008 und „Trainer des Jahres 2009“ ausgezeichnet, wird von den Medien als „Die Umsatz-Maschine“ betitelt. Er präsentiert am MIF aktuelle Erkenntnisse darüber, wie Enterprise 2.0 auf der Absatz-Seite funktioniert.



SALES ROUNDTABLE

PANEL MIT DEN VERTRIEBSEXPERTEN AUS FÜHRENDEN EUROPÄISCHEN UNTERNEHMEN

Führende Vertriebsprofis aus Europas Top-Unternehmen präsentieren am Roundtable Erfolgsmodelle aus der Praxis des Vertriebs. Wie muss der Vertrieb sich aufstellen und was sind die Erfolgsrezepte.



THE HEAT IS ON
WWW.MIFEUROPE.COM