



Erfolgreiche Wege zu Kunden

Ein Anlass der anderen Art.

- Unternehmer sprechen über ihre «Wege zu Kunden»
- Teilnehmer und Referenten diskutieren in Roundtables
- Gewinnen Sie neue Ideen aus andern Branchen und bauen Sie Ihr Netzwerk aus

2. November 2005, 16.45 – 20.30 Uhr
Pavillon imaginaire, Biel



Der Event vom Forum Kundenorientierung

Worum es geht

70% der Kunden in der Schweiz sind mit dem Kundendienst und dem Service nicht zufrieden. Für innovative Unternehmen bietet sich hier die Chance: mit einer konsequent kundenorientierten Unternehmensführung können sie sich markant differenzieren. *Kunden zu überraschen und zu begeistern* ist in allen Branchen ein Erfolgsfaktor.

«Erfolgreiche Wege zu Kunden»

Das Forum Kundenorientierung hat sich auf die Flagge geschrieben, Schweizer Unternehmen bei der Umsetzung einer umfassenden Kundenorientierung praktisch zu unterstützen. Wir glauben, dass in vielen Unternehmen ansprechende Ansätze und *viel Potenzial* vorhanden sind. Wenn Unternehmer miteinander diese *Ideen teilen und weiterentwickeln*, muss ein grossartiger Schub entstehen!

Wir laden Sie herzlich ein

Reservieren Sie sich den Abend vom 2. November 2005 für einen vitalen und spannenden Austausch mit andern Unternehmerinnen, Unternehmern aus KMU's und öffentlichen Institutionen.

Ihre Chance:

- Sie lernen interessante Leute persönlich kennen, die an ähnlichen Herausforderungen arbeiten wie Sie
- Sie profitieren von praktischen Erfahrungen und Ideen aus verschiedenen Branchen
- Sie besprechen Ihre eigenen Wege zum Kunden mit Interessierten und entwickeln sie weiter
- Sie eröffnen sich neue Kunden-Optionen für Ihre Firma / Ihre Organisation.

Wir freuen uns sehr, wenn Sie dabei sind.

Heiner Spiess

CEO Spiess AG, Biel

Luzius Liebendörfer, Markus Fricker

SOL Management Solutions AG, Bern

Prof. Christoph Gloor

Leiter Managementzentrum Bern der HTI



Programm

Ort

Pavillon imaginaire: Der neu erwachte, legendäre expo-02-Pavillon, jetzt mitten in Biel. Wir gehören zu den ersten Anlässen an diesem inspirierenden Ort.

Zeit

- 16.45 Log-in, Getränk
- 17.00 Begrüssung durch das Forum Kundenorientierung
- 17.10 Einleitung durch **Hans Stöckli**,
Stadtpräsident Biel und Nationalrat
- 17.20 **Impulse von 4 Gästen:**
Knackpunkte und Erfolgsrezepte für
«Neue Wege zu Kunden»
- Samy Liechti**
Geschäftsführer und Gründerpartner
von BLACKSOCKS SA
- Peter Wirth**
Leiter BEKB | BCBE, Region Seeland
- Erwin Haslebacher**
Direktor Energieservice Biel ESB
- Martin Bühler**
Geschäftsführer von BERNcity, ehemaliger
Loeb- und Smart-Direktor
- 18.10 **Roundtables:** Teilnehmende und Gäste
diskutieren in lockerem Rahmen und
wechselnder Zusammensetzung am runden
Tisch zu praxisnahen Aspekten:
- Der direkte Weg zum Kunden
 - Wie sag ich's meinen Mitarbeitern?
 - Der Weg aus dem Preiskampf:
Kunden begeistern und gewinnen
- 19.15 Highlights aus den Gesprächsrunden
- 19.30 Apéro und Fortsetzung des Networkings

Kosten Fr. 50.- pro Person; bei Anmeldung erhalten Sie einen Einzahlungsschein zugeschickt.



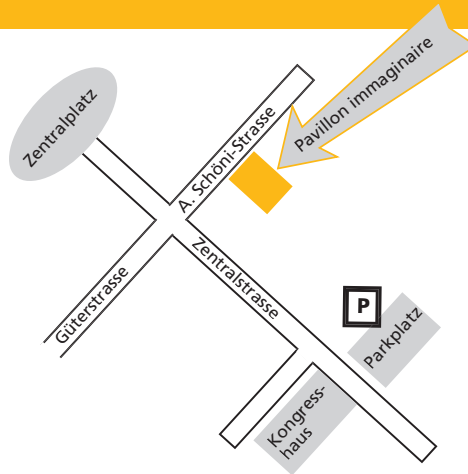
Anreise zum Pavillon imaginaire

Zugang von der Zentralstrasse oder der A. Schöni-Strasse;

7 Minuten zu Fuss vom Bahnhof.

Auto: Bis Biel, Richtung Kongresshaus. Parking Kongresshaus benutzen

Biel



Anmeldung

Gerne erwarten wir Ihre Antwort mit der beigelegten Antwortkarte oder per Email/Fax bis spätestens 14. Oktober 2005.

Mail info@sol-sol.ch Fax 031 305 21 11

Initiatoren



Forum Kundenorientierung



Management Solutions AG



- **Berner Fachhochschule**
Hochschule für Technik und Informatik
Managementzentrum HTI



Partner



B E K B | B C B E



Energie Service Biel/Bienne