**DAS STADTMARKETING BAMBERG, DIE WIRTSCHAFTSFÖRDERUNG DER STADT BAMBERG UND DIE SPARKASSE BAMBERG LADEN SIE ZUR VERANSTALTUNGSREIHE „QUALITÄTSOFFENSIVE HANDEL“ EIN.**

Das UNESCO-Welterbe Bamberg ist ein vitaler Basketball-, Bildungs-, Kultur- und Wohnstandort, überzeugt aber ebenfalls als Handels- und Wirtschaftsstandort.

Weltweit agierende Global Player engagieren sich hier ebenso, wie zahlreiche inhabergeführte kleine sowie mittelständische Unternehmen und machen Bamberg so zum größten Wirtschaftszentrum Oberfrankens.

Doch auch Bambergs Handel unterliegt einem permanenten Strukturwandel. Die Herausforderungen lauten Digitalisierung, Kundenbindung, Mitarbeitergewinnung und Demographischer Wandel.

In drei Abendveranstaltungen erhalten Sie Tipps wie Sie diese Herausforderungen meistern, Ihr Angebot für Kunden und Mitarbeiter attraktiver gestalten und so im digitalen Zeitalter dauerhaft bestehen.

Nutzen Sie unser kostenfreies Angebot!

**VERANSTALTUNGSORT**
Tagungsraum des
BAMBERG Tourismus und Kongress Service
Geyerswörthstraße 5
96047 Bamberg

**UHRZEIT**
Jeweils von 19.30 bis ca. 20.30 Uhr
(Einlass ab 19.00 Uhr)

**ANMELDUNG**
Stadtmarketing Bamberg
Telefon: 0951 / 20 10 30
E-Mail: service@stadtmarketing-bamberg.de

Bitte melden Sie sich verbindlich zu den einzelnen kostenfreien Veranstaltungen an. Die Anmeldung ist bis drei Tage vor der Veranstaltung möglich.

**Nächste Parkmöglichkeit**
City-Altstadt Tiefgarage Geyerswörth
(gegen Gebühr)

STADT BAMBERG
WIRTSCHAFTSFÖRDERUNG

STADTMARKETING
BAMBERG

Sparkasse
Bamberg

# QUALITÄTSOFFENSIVE HANDEL

**– VORTRAGSREIHE –**

DIENSTAG, 27.06.2017

## „DARF'S EIN BISSCHEN MEHR SEIN?" – KUNDENGESPRÄCHE UND KUNDENBINDUNG IM DIGITALEN ZEITALTER

**— KONSTANTIN MANGOS,**
Dipl. Psych., M.A., Dozent und Kommunikationstrainer

Globale Unternehmen versuchen on- wie offline herzustellen, was der Handel vor Ort schon immer hatte: das Mehr an Menschlichkeit.

Für den stationären Einzelhandel heißt dies trotz zunehmender Onlinepräsenz auch gleichzeitig die persönlichen Stärken zu kennen und auszubauen. Die Kommunikation im Laden bewusst gestalten mit Sachverstand, Persönlichkeit und emotionaler Intelligenz. Denn die Kunden von heute sind informierter und anspruchsvoller – sie erwarten individuelle Empfehlungen, Lösungen und Ideen.

**KURZ, PRÄGNANT UND PRAXISNAH ERFAHREN SIE,**

- weshalb ein Mehr an Menschlichkeit einer der Erfolgsgaranten bleibt,
- wie sich durch die Digitalisierung der Kunde und damit das klassische Verkaufsgespräch verändert,
- wie der Kunde der Zukunft tickt und wie Sie ihn im persönlichen Verkaufsgespräch erreichen können.

DIENSTAG, 26.09.2017

## ERLEBNISWELT REGIONALER HANDEL – QUERDENKEN ÜBER ALLE SINNE HINWEG

**— ANNIKA LEOPOLD**
Digital Marketing Consultant und Gründerin der Digitalwerkstatt in Forchheim

Die digitale Uhr tickt. Online und Offline sind kein „entweder oder" mehr, sondern ein „sowohl als auch". Der Kunde von heute wechselt selbstverständlich zwischen verschiedenen Medien, Plattformen und Endgeräten hin und her.

Die Möglichkeit, sich über Inhalte auszutauschen und sich interaktiv mit Themen, Angeboten und Geschichten auseinanderzusetzen, wird heute genauso vorausgesetzt wie der offene Dialog mit den Händlern.

**KURZ, PRÄGNANT UND PRAXISNAH ERFAHREN SIE,**

- wie Händler die verschiedenen Welten miteinander vernetzen können,
- wie medien- und plattformübergreifendes Vermarkten funktioniert,
- wie man potenzielle Kunden mit einbinden kann, um daraus neue Angebote zu entwickeln.

DIENSTAG, 21.11.2017

## DIGITALISIERUNG DER PERSONALGEWINNUNG: MACHT DER COMPUTER DIE PERSONALABTEILUNGEN ÜBERFLÜSSIG?

**— DR. SVEN LAUMER**
Akademischer Rat am Lehrstuhl für Wirtschaftsinformatik, insbesondere Informationssysteme in Dienstleistungsbereichen

Gute Mitarbeiter zu finden ist eine der Kernherausforderungen von Unternehmen. In den letzten Jahren hat sich die Personalgewinnung grundlegend gewandelt und immer mehr Aufgaben wurden digitalisiert. In seinem Vortrag diskutiert Dr. Laumer aktuelle Entwicklungen der IT-gestützten Personalgewinnung und zeigt auf, welche Herausforderungen Unternehmen in der Zukunft meistern müssen.

**KURZ, PRÄGNANT UND PRAXISNAH ERFAHREN SIE,**

- wie sich die Personalgewinnung verändert hat,
- welche Herausforderungen Unternehmen in der Zukunft meistern müssen,
- wo Unternehmen aktuelle potentielle Kandidaten finden und wie sie diese begeistern können.