

Neue Impulse für die Möbel- und Einrichtungsbranche

Living & Home

Ihre neutrale und zukunftsweisende Plattform!

Customer Centricity – Ihre Kundenorientierung neu denken

- **Generation Z und zukünftige Wohntrends**
Wie Sie die hohen Erwartungen der anspruchsvollen Generation meistern können!
- **Markenaufbau und digitale Shopdesigns**
Profilierung im Möbel- und Einrichtungs-handel – so betonen Sie Ihre USPs
- **Professioneller Onlinehandel und Omnichannel-Konzepte**
Das müssen Sie in Ihrem Onlinegeschäft und beim Verkauf über Plattformen beachten!
- **Von Recruiting bis Weiterbildung**
So können Sie dem Fachkräftemangel aktiv entgegentreten
- **Strategische Zusammenschlüsse und Übernahmen in der Möbelbranche**
Mit welchen Strategien können Sie der zunehmenden Konzentration begegnen?
- **Digitales Marketing und stationäre Verkaufskommunikation**
Best Practise: So gelingt die gewinnbringende Kundenansprache auf allen Kanälen
- **AR, VR und vernetzte Systeme im Handel und der Industrie**
Customer Centricity durch Technologieeinsatz – so erhöhen Sie Ihre Kundenorientierung

€ 100,-
Frühbucher-Rabatt
bis zum 31.07.2018!

Freuen Sie sich auf zahlreiche Praxis-Referenten und Branchenexperten, u.a.:



Manuel Müller
Geschäftsführer
Bettzeit



Dr. Benno Zerlin
Founder
& MD Buying
Westwing Group



Dr. Markus Wagemann
Vorsitzender
1. Beschlussabteilung
Bundeskartellamt



Dr. Malte Dous
Director Category
Management
Wayfair



Jan Filler
Bereichsleiter
Category Möbel
OTTO



Thomas Lörsh
Geschäftsleiter
kika/Leiner



Kirk Mangels
Vorstand Marketing
MHK Group



Nadja Beik
Leitung Marketing
& eCommerce
Zurbrüggen

24. und 25. Oktober 2018 in Frankfurt/M.

Intensiv-Seminar • 26. Oktober 2018 in Frankfurt/M.

Mehr Umsatz trotz weniger Frequenz – wie geht das?

Mit diesen Techniken steigern Sie die Abschlussfähigkeit Ihrer Verkäufer!

Thomas Witt und Jürgen Skupien | **Thomas Witt Consulting GmbH**

Intensiv-Seminar mit
interaktiven Übungen
und Selbstanalyse

getrennt
buchbar

Kooperationspartner



Medienpartner



Veranstalter



Sehr geehrte Damen und Herren,

im Möbel-, Küchen- und Einrichtungshandel ist die Konkurrenz groß – online wie stationär. Daneben punkten Start-Ups mit innovativen Produktideen und die Industrie entwickelt eigene Onlineauftritte. Der Geschäftserfolg wird zunehmend durch die **Fokussierung auf den Endkunden** entschieden:

Wie kann die Kundenorientierung optimiert und damit ein Wettbewerbsvorteil gesichert werden?

Antworten und Inspirationen erhalten Sie auf der Branchen-Konferenz **Living & Home 2018** in spannenden Praxisvorträgen und Trendanalysen. Unter dem Motto „**Customer Centricity**“ wollen wir gemeinsam mit Ihnen und Experten aus der Branche zahlreiche Ansatzpunkte beleuchten, darunter das Verständnis für die **Erwartungen der digitalen Generation Z**, die **Profilierung des eigenen Geschäftsmodells**, **professionelle Omnichannel-Konzepte**, eine **gelungene Kundenansprache** und die Unterstützung durch **neue Technologien**.

Daneben widmen wir uns **aktuellen Veränderungen und Herausforderungen** in der Möbel-, Küchen- und Einrichtungsbranche. Wir diskutieren u. a. die **zunehmende Konzentration**, den **richtigen Umgang** mit dem **Fachkräftemangel**, die **Vernetzung zwischen Handel und Industrie** sowie die **zukünftigen Wohntrends**.

Im getrennt buchbaren **Intensiv-Seminar** erlernen Sie unter dem Motto „**Mehr Umsatz trotz weniger Frequenz**“ wertvolle Techniken, wie Sie die **Abschlussfähigkeit Ihrer Verkäufer effektiv steigern** können. Ein zentrales Thema im Möbel-, Küchen- und Einrichtungshandel – gerade in Zeiten des gravierenden Fachkräftemangels.

Wir freuen uns auf Ihr Kommen und den persönlichen Austausch.

Sarah Gürster



Sarah Gürster

Projektmanagerin

Tel. +49 6196 4722-609

E-Mail: sarah.guerster@managementcircle.de

5 Gründe für Sie, um unbedingt dabei zu sein

- 1 Fokus: zukünftige Herausforderungen** – Generation Z, zukünftige Wohntrends und zunehmender Fachkräftemangel. Was die Living & Home Branche aufwühlt, wissen unsere diesjährigen Experten. Sie erhalten wichtige Impulse u. a. durch **Karina Albers** (Generationenexpertin), **Shirley Tale** (Kordinatorin der Heimtextil Trends) und **Dieter Müller** (Möfa-Schulleiter).
- 2 Branchenübergreifend:** Hochkarätige Vertreter aus Handel und Industrie der gesamten Living & Home Branche präsentieren innovativen Geschäftsmodelle und -strategien. Als Referenten sind dieses Jahr **Experten zahlreicher stationärer sowie Online-Player** wie die **Bettzeit Gruppe**, **OTTO**, **Sunchairs** (www.massivum.de), **MHK Group**, **kika/Leiner**, **WestwingNow**, **ASSMANN Büromöbel**, u.v.m. geladen.
- 3 Neutrale Branchenplattform:** Tauschen Sie sich fernab vom Messetrubel mit hochkarätigen Branchenkennern aus. Darüber hinaus gibt **Dr. Markus Wagemann (Bundeskartellamt)** einen neutralen Einblick in die gegenwärtige Marktbewegung aus Übernahmen, Fusionen und Kooperationen im Möbelbereich mit anschließender Diskussion.
- 4 Technology-Updates:** Lernen Sie von den Tech-Profis **tylko** und **Wayfair**, wie der Einsatz von **neuen Technologien** die Customer Centricity unterstützt.
- 5 Intensiver Austausch:** Diskutieren Sie im Podium und nutzen Sie unsere **Round Tables zum intensiven Meinungsaustausch**. Darüber hinaus können Sie durch ein **interaktives Business Speed Dating** Ihr Netzwerk erweitern.

9.00 Check-In und Ausgabe der Konferenzunterlagen

9.30 Eröffnung der **Living & Home:**
Begrüßung durch Management Circle und den Moderator
Sebastian Deppe, Mitglied der Geschäftsleitung,
BBE Handelsberatung GmbH



Erwartungen der zukünftigen Möbelkunden

10.00 **Gen Z – eine neue Generation mit neuen Ansprüchen**

- Welche Erwartungen und Anforderungen haben die jungen Leute?
- Flexibel, individuell und verkabelt muss es sein – Trends von heute und morgen
- So bleiben Sie immer in Kundenkontakt und am Puls der Zeit



Karina Albers, Generationenexpertin und Geschäftsführerin,
Algeny

Profilierung im Handel – so stärken Sie Ihre Besonderheiten

10.30 **Markenaufbau in Zeiten des Umbruchs**

- Umbruch als Chance: Erfolgsfaktor Digitalisierung in der Markenkommunikation
- Consumer Journey und unerfüllte Kundenwünsche: Basis fürs Storytelling
- Performance Marketing: Der Schlüssel zum effizienten Einsatz der Werbung



Manuel Müller
Geschäftsführer
Bettzeit GmbH

11.00 Fragen und Diskussion unter Einbindung des Publikums

11.15 Erfrischungspause und Zeit für Networking

11.45 **Customer Journey im Store – Erlebnis Einkauf als Ereignis**

- Von „Nachkrieg“ bis „Z“ – 5-Generationen im Store und alle wollen angesprochen werden
- Erlebnis Einkauf – so wird der faszinierte Kunde vom Bewerter zum Empfehler
- Shopkonzepte von Morgen – darauf sollten Sie bei der Modernisierung achten



Thomas Frey
Inhaber
Personalpotential | Ladenbau.careers

12.15 **Networking Session – Business Speed Dating**

- Knüpfen Sie wertvolle Kontakte und erweitern Sie Ihr Business-Netzwerk.

13.30 Business Lunch

Professioneller Onlinehandel und Omnichannel-Konzepte

14.00 **Marktführer – und jetzt? So gestaltet OTTO die Zukunft des Möbelshoppings**

- Relevanz schaffen – am Markt, bei Kunden und Partnern
- Wegweisende Technologien, maßgeschneiderte Services und exklusive Sortimente
- Wie wir das Ziel verfolgen, die führende Shopping-Plattform mit Schwerpunkt Home&Living zu werden



Jan Filler, Bereichsleiter Category Möbel
Otto GmbH & Co. KG

14.30 **Professioneller Vertrieb über Plattformen und Marktplätze**

- Amazon, ebay & Co. – welche Vorüberlegungen müssen Händler einbeziehen?
- Verlust des direkten Kundenzugangs – wie können Kunden dennoch langfristig gebunden werden?
- Der richtige Mix – Kombination des stationären Geschäfts, eigenem Onlineshop und Nutzung von Plattformen



Jürgen Leuschel
Geschäftsführer
Sunchairs GmbH & Co. KG (www.massivum.de)

15.00 **The Shoppable Magazine: eCommerce = Emotional Commerce**

- Unsere Perspektive auf Home & Living eCommerce
- Wer wir für Kunden und Lieferantenpartner sein wollen
- Wie wir unser Geschäftsmodell weiterentwickeln



Dr. Benno Zerlin
Founder & MD Buying
Westwing Group GmbH

15.30 Fragen und Diskussion unter Einbindung des Publikums

15.45 Erfrischungspause und Zeit für Networking

Gelungene Kundenansprache – online und stationär

16.15 **Social Media-, Influencer- und Content-Marketing – Neuland für die Möbelbranche?**

- Modernes Onlinemarketing – die Suche nach Reichweiten bei Online-Usern
- Praxisbericht: So bauen wir unser Social Media- und Content-Marketing kontinuierlich auf
- Produktvorstellungen, Trendanalysen und Geschenkideen statt „Jetzt kaufen“-Buttons



Nadja Beik
Leitung Marketing & eCommerce
Zurbrüggen Wohn-Zentrum GmbH

16.45 **Gelungene Kundenansprache durch einen Mix von Marketing und Kommunikation**

- Aufmerksamkeit in heutigen Zeiten
- Warum Werbemaßnahmen alleine heute nicht mehr ausreichen
- So erreichen wir eine durchgängige Kommunikation



Kirk Mangels
Vorstand Marketing
MHK Group AG

17.15 **Verkaufs-Kommunikation-Z**

- Wer in Verkäuferkompetenz und Kunden-Kommunikation die Nase vorn hat, macht das Rennen!
- So erkennen Sie die Bedürfnisse Ihrer Gesprächspartner
- Praxisbericht: So gelingt die Umsetzung im großen Möbelhandelsunternehmen



Thomas Lörsch
Geschäftsleiter
kika/Leiner

17.45 Zusammenfassung, Fragen und Diskussion

18.00 Ende des ersten Konferenztages und anschließend Get-together

9.00 Eröffnung des zweiten Konferenztages

Konzentration in der Möbelbranche

9.15 Märkte in Bewegung – Übernahmen, Fusionen und Kooperationen im Möbelbereich

- Die Großen werden größer – ein weltweiter Trend. Stirbt die Vielfalt?
- Gibt es kartellrechtliche Grenzen für die zunehmende Verdichtung von Handel und Industrie?
- Möglichkeiten zur Sicherung eines möglichst vielgestaltigen Wettbewerbs



Dr. Markus Wagemann
Vorsitzender 1. Beschlussabteilung
Bundeskartellamt

9.45 Podiumsdiskussion zum Thema „Zusammenschlüsse in der Möbelbranche – wie können und müssen Handel, Industrie und Verbände reagieren?“



Andreas Varnholt
Geschäftsführer
Alliance Möbel Marketing GmbH & Co. KG



Dr. Markus Wagemann
Vorsitzender 1. Beschlussabteilung
Bundeskartellamt

10.15 Erfrischungspause und Zeit für Networking

Fachkräftemangel – Lösungen für die Möbelbranche

10.45 Von Recruiting bis Weiterbildung – aktiv gegen den Fachkräftemangel

- Fachkräftemangel in der Einrichtungs- und Küchenbranche – Flaute oder drohender Tsunami?
- Aus- und Weiterbildung – so können Sie dem Fachkräftemangel aktiv entgegenzutreten



Dieter Müller
Schulleitung
Fachschule des Möbelhandels

11.15 Interaktive Sessions – Round Tables



Der Sharing-Trend - Möbel mieten statt kaufen
Christophe Vermeersch, Geschäftsführer
ROOMOVO UG



Dropshipping vs. Multichannel – Vor- und Nachteile des Direktversandes
Aydan Keskin, Geschäftsführer
byMM Concept GmbH

Sie haben Interesse, ein innovatives Trendthema vorzuschlagen und zu moderieren?

Vorschläge senden Sie vorab gerne an:
sarah.guerster@managementcircle.de

12.15 Zusammentragen der Ergebnisse im Plenum

Get-together am Abend des ersten Konferenztages

Ausklang in informeller Runde. Management Circle lädt Sie zu einem kommunikativen Umtrunk ein. Entspannen Sie sich in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Gespräche mit Referenten und Teilnehmern.

12.45 Business Lunch

Customer Centricity durch Technologieeinsatz

13.45 Perfect fit – wie der Kunde am einfachsten perfekt passende Möbel bekommt

- Wieso kaufen 90% der Möbelkäufer immer noch Offline ein?
- Welche Anforderungen muss der Kaufprozess erfüllen?
- Welche Rolle spielt Augmented Reality bei der Kaufentscheidung?



Benjamin Kuna
Founder
Tylko

14.15 Der Plattform-Ansatz von Wayfair – ein globales Erfolgsmodell

- „A zillion things home“ – was sich unsere Kundin wünscht
- Das Kundenerlebnis entscheidet sich in der Logistik
- 3D, AR, VR & Co. – Technologiekompetenz heute und morgen



Dr. Malte Dous
Director Category Management
Wayfair GmbH

14.45 Fragen und Diskussion unter Einbindung des Publikums

15.00 Erfrischungspause und Zeit für Networking

Vernetzung im Möbelhandel und der Industrie

15.30 Effektive Datenkommunikation und Möbel-Klassifizierung durch einheitliche Standards

- Wie lassen sich planungsinduzierten Reklamationen reduzieren?
- Welche Risiken bergen proprietäre Austauschsysteme?
- Wem nutzt die Klassifizierung von Möbeln und Wohneinrichtungen?



Dr. Olaf Plümer
Geschäftsführer
DCC - Daten Competence Center e.V.

16.00 Die Möbelindustrie 4.0

- Die smarte Fabrik – Einblick in die vernetzte Fertigung
- Kleine Losgrößen und steigender Individualisierungsgrad – so sind Sie erfolgreich!
- Insights in die Industrie 4.0 – durch Datennutzung automatisiert Produkte fertigen



Guido Hübner
Technischer Leiter
Assmann Büromöbel GmbH + Co. KG

Zukünftige Wohntrends – Anforderungen an die Möbel von Morgen

16.30 Toward Utopia – die Heimtextil Trends 2019/2020

- Individuelle Wege des Konsumenten hin zu einer modernen Utopie
- 5 Lifestyle Trends und ihr Einfluss auf die Gestaltung von Interiors
- 5 Farb- und Material-Trends im Interior Design



Shirley Tale
Kordinatorin Heimtextil Trends
Messe Frankfurt Exhibition GmbH

17.00 Zusammenfassung des Tages und Konferenzende

Mehr Umsatz trotz weniger Frequenz – mit diesen Techniken steigern Sie die Abschlussfähigkeit Ihrer Verkäufer!



Ihre Seminarleiter:
Thomas Witt, Geschäftsführer, **Thomas Witt Consulting GmbH**
Jürgen Skupien, Trainer und Geschäftspartner, **Thomas Witt Consulting GmbH**



Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Seminarunterlagen ab 8.30 Uhr

Intensiv-Seminar mit interaktiven Übungen und Selbstanalyse

9.00 Begrüßung durch die Seminarleiter

- Überblick über Ziele und Inhalte des Seminars und Abstimmung mit Ihren Erwartungen

9.30 So erhöhen Sie die Verkaufszahlen Ihrer Mitarbeiter

- 5 typische Verkäuferfehler, die Möbelhändler täglich ein Vermögen kosten
- 3 Methoden zum effektiveren Verkauf
- Die Treppenmethode – wie Ihre Verkäufer mit 80% aller Besucher ins Gespräch kommen

Zur Nacharbeit: Online-Kurs „Die Treppenmethode“ mit Videos, Hörbüchern und Arbeitsblättern

11.00 Kaffee- und Netzwerkpause

11.30 Mehr Umsatz trotz weniger Besucherfrequenz!

- Überraschende Ergebnisse aus 10 Jahren Frequenzmessung und Abschöpfungsanalyse
- Wie können Sie Ihre Besucher im Verkaufsraum halten?
- Diskussion und Selbstanalyse – wo verlieren Sie im Verkaufsprozess die meisten Besucher?
- Frequenzstatistik aus 150 Möbelhäusern – an welchen Tagen und in welchen Monaten Ihr Möbelhaus das meiste Potential hat

13.00 Business Lunch

14.00 Preisverhandeln für Profis

- Erkenntnisse von Geiselerhandlern und Neurowissenschaftlern
- So lassen sich die Verhandlungstechniken in der Möbelpraxis anwenden
- Die richtige Preispräsentation, Preisargumentation und Preisverteidigung
- Warum Sie sich preislich nie wieder „in der Mitte treffen“ sollten

15.30 Kaffee- und Netzwerkpause

16.00 Abschlusstechniken und Einwandbehandlung – machen Sie Ihr Verkaufspersonal fit!

- Der Prozess, mit dem Sie jeden Einwand behandeln können
- Ihr praktisches Vorgehen auf die Standard-Einwände „schlafen, messen, jemanden fragen, nochmals woanders schauen“
- Das Zweite Gesicht – Entscheidungshelfer statt Preismacher

Zur Nacharbeit: 8-teiliger Online-Video-Kurs (mit allen 5 Standard-Einwänden)

17.30 Zusammenfassung und Gelegenheit für Ihre noch offenen Fragen

17.45 Ende des Intensiv-Seminars

Ihr besonderes Extra:

Alle Teilnehmer erhalten nach dem Intensiv-Seminar **kostenfrei** eine umfassende Toolbox (7 Hörbuch-CDs, Verkäuferfibel, Erinnerungskarten, sowie Zugang zu einem Online-Video-Verkaufskurs für Ihre Verkäufer im Wert von EUR 490,-€), um das Gelernte in die Praxis umzusetzen sowie Ihr Fachpersonal intensiv zu schulen.



Handels-Blog
News und Trends aus dem Handel!

Jetzt folgen!

www.management-circle.de/handel
@mgmt_circle

AUCH ALS INHOUSE TRAINING

So individuell wie Ihre Ansprüche – Inhouse Trainings nach Maß!

Zu diesen und allen anderen Themen bieten wir auch firmeninterne Schulungen an. Ihre Vorteile: Kein Reiseaufwand – passgenau für Ihren Bedarf – optimales Preis-Leistungsverhältnis!

Ich berate Sie gerne und erstelle Ihnen ein individuelles Angebot. Rufen Sie mich an.



Malena Palinski

Tel.: +49 6196 4722-932

E-Mail: malena.palinski@managementcircle.de

www.managementcircle.de/inhouse



Referentenstimmen zur Konferenzteilnahme



Jan Filler, Bereichsleiter Category Möbel, OTTO:

„Als Bereichsleiter Category Möbel beim deutschen Online-Marktführer OTTO ist die **Living & Home Konferenz für mich eine der wichtigsten Veranstaltungen** im Jahr. Die Chance, hier neue Impulse aufzugreifen, sich auszutauschen und zu vernetzen, weiß ich gerade in **Zeiten der Digitalisierung** sehr zu schätzen.“



Dr. Olaf Plümer, Geschäftsführer, Daten Competence Center e. V.:

„Bisher wird die **Standardisierung der Datenkommunikation** überwiegend durch die Industrie geleistet. Die stärkere Einbindung des Möbelhandels muss daher vorrangiges Ziel sein. Hierfür ist der **Austausch auf der Living & Home Konferenz** prädestiniert.“



Dr. Markus Wagemann, Vorsitzender 1. Beschlussabteilung, Bundeskartellamt:

„Die Möbelmärkte unterliegen **dynamischen Veränderungen** und sind auch kartellrechtlich sehr spannend. Die Sicherung des Wettbewerbs setzt deshalb gute Marktkenntnis voraus, wie sie auch diese Konferenz vermittelt.“



Kirk Mangels, Vorstand Marketing, MHK Group:

„**Aufmerksamkeit ist die Schlüsselwährung** in der heutigen Zeit. Nur durch einen gezielten Mix in Marketing und Kommunikation kann es einem gelingen, in einer Welt der verschiedensten Eindrücke noch Aufmerksamkeit zu bekommen.“

Teilnehmerstimmen der Living & Home

Heiner Engellandt, Leiter Einkauf, Otto GmbH & Co. KG:

„**Tolle Möglichkeit sich zu vernetzen, gegenseitig zu lernen und den Erfahrungshorizont zu erweitern.**“

Georg Wittenbrink, Leiter Produktmanagement, VAUTH-SAGEL Holding GmbH & Co. KG:

„**Gelungen. Da kann ich etwas mitnehmen, was uns weiterbringt.**“

Michael Stiehl, Geschäftsführer, Rauch Möbelwerke:

„**Gute Veranstaltung, die, die nicht da waren, haben etwas verpasst.**“

Dr. Thorsten Brotz, Geschäftsführer, Mega Möbel SB GmbH:

„**Soweit der Kunde Inspiration benötigt, so gilt dies auch für mich als Händler. Dies ist Ihnen mit Ihrer Veranstaltung gut gelungen. Vielen Dank!**“

Letztes Jahr haben (u.a.) hochkarätige Vertreter aus diesen Unternehmen teilgenommen:

OTTO ■ Ikea ■ KARE ■ Rauch Möbelwerke ■ hülsta-Werke ■ XXXLutz ■ Birkenstock ■ MADE.COM ■ Monoqi ■ Möbel Wilken ■ Höffner ■ Dodenhof ■ Zurbrüggen ■ MEGA Möbel SB ■ porta Möbel ■ tielsa ■ Kiveda ■ Villeroy & Boch ■ mycs ■ Vivonio ■ nolte-möbel ■ finke ■ Candy Polstermöbel ■ HORNBACH ■ ADA Möbelfabrik ■ WEKO Wohnen ■ Verbände der Holz- und Möbelindustrie Nordrhein-Westfalen e.V. ■ Verband der deutschen Wohnmöbelindustrie e.V. ■ u.v.m.

Wir danken unseren Partnern und Sponsoren

Kooperationspartner



BBE Handelsberatung GmbH – Die BBE Handelsberatung mit ihrem Hauptsitz in München und Niederlassungen in Hamburg, Köln, Leipzig, Münster und Erfurt berät seit mehr als 65 Jahren Handelsunternehmen aller Betriebsgrößen und Betriebsformen, Einkaufskooperationen, Verbundgruppen und die Konsumgüterindustrie sowie die Immobilienwirtschaft und Kommunen. Im Verbund mit IPH Handelsimmobilien und elabotatum New Commerce Consulting reicht das Beratungsportfolio der über 160 Branchen-, Standort-, E-Commerce- und Immobilien-Experten von Strategieentwicklung, Markt- und Standortanalysen, Image- und Kundenforschung bis hin zu Projektentwicklung und Centermanagement. Analyse- und Prognosemethoden werden kontinuierlich optimiert, Wissenschaft und Praxis verzahnt, um auf diese Weise kompetent Handlungsempfehlungen geben zu können.

www.bbe.de

Nutzen Sie diese exklusive Plattform und werden Sie Sponsor oder Aussteller der Veranstaltung

Rufen Sie mich bitte an oder schreiben Sie mir eine E-Mail.

Ihre Ansprechpartnerin:



Irene Kudryavy

Senior Sales Managerin

Tel.: +43 680 5035533

E-Mail: irene.kudryavy@managementcircle.de

Medienpartner

möbelkultur

Die „möbel kultur“ ist die B2B-Zeitschrift für das Einrichtungs-Business: Das gilt erst recht nach dem großen Relaunch im Herbst 2014. Seitdem hat sich das neue Magazin-Konzept – mit einem größeren Bildanteil und noch mehr spielerischen Elementen im Umgang mit Zahlen und Statistiken – bewährt. Als Branchenmagazin stellt die „möbel kultur“ Monat für Monat unter Beweis, dass Fachjournalismus unterhalten kann, ohne dabei Kompromisse bei der inhaltlichen Qualität eingehen zu müssen.

www.moebelkultur.de

neuhandeln.de
E-Commerce für Entscheider

Wer macht was im Online- und Multichannel-Handel? Welche Trends werden wichtig? Und welche Geschäftsmodelle verändern den interaktiven Handel nachhaltig? Antworten auf diese Fragen liefert **neuhandeln.de**. Autor und Herausgeber **Stephan Meixner** blickt hinter die Kulissen und analysiert, welche Anwendungen, Trends und Geschäftsmodelle wirklich Potenzial haben und für andere Händler interessant sind. So gibt es exklusive Analysen, News und Impulse für Entscheider aus dem Online- und Multichannel-Handel. Denn wer in disruptiven Märkten bestehen will, muss neu handeln.

www.neuhandeln.de

**SCHÖNER
WOHNEN**

SCHÖNER WOHNEN begeistert über alle Geschäftsbereiche hinweg – mit den Magazinen, auf schoener-wohnen.de, mit der SCHÖNER WOHNEN Kollektion und dem SCHÖNER WOHNEN Shop – Menschen für das Thema Wohnen. Das SCHÖNER WOHNEN Magazin ist seit über 50 Jahren Leitmedium unter den Wohnzeitschriften – mit einer Bekanntheit von über 80 Prozent genießt die Marke SCHÖNER WOHNEN hohes Vertrauen in der Zielgruppe.

www.schoener-wohnen.de

Living & Home

24. und 25. Oktober 2018 in Frankfurt/M.

Intensivseminar

Mehr Umsatz trotz weniger Frequenz – mit diesen Techniken steigern Sie die Abschlussfähigkeit Ihrer Verkäufer!

26. Oktober 2018

Wen Sie auf dieser Veranstaltung treffen

Händler und Hersteller der Möbel-, Küchen- und Einrichtungsbranche – im stationären sowie Onlinebereich.

Angesprochen sind Geschäftsführer, Entscheider und leitende Mitarbeiter aus den Bereichen

- Marketing und Vertrieb
- Handelsmarketing
- E-Commerce
- Einkauf
- Logistik/Supply Chain
- Business Development

€100,- Frühbucherrabatt bis 31. Juli 2018

Living & Home – jetzt anmelden!

Der einfachste Weg:

www.managementcircle.de/living-home

oder das Anmeldeformular zum Ausfüllen: www.managementcircle.de/form

Veranstaltungsort / Zimmerreservierung

Radisson Blu Hotel Frankfurt • Franklinstrasse 65 • 60486 Frankfurt/M. • Tel.: +49 69 7701550 • E-Mail: reservations.frankfurt@radissonblu.com

Für die Teilnehmer steht im Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel unter Berufung auf Management Circle vor.

Anmeldebedingungen

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Die Teilnahmegebühr für die zweitägige Konferenz beträgt inkl. Business Lunches, Erfrischungsgetränken, Get-together und der Dokumentation € 1.995,-. Bei Einzelbuchung des Intensiv-Seminars beträgt die Teilnahmegebühr € 1.295,-. Bei Buchung von drei Tagen (Konferenz + Intensiv-Seminar) beträgt die Teilnahmegebühr € 2.690,-. **Sie sparen somit € 600,-!** Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu vier Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Teilnahmegebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Werbewiderspruch

Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke durch die Management Circle AG selbstverständlich jederzeit widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen. Hierfür genügt eine kurze Nachricht an unseren Datenschutzbeauftragten per Mail an datenschutz@managementcircle.de oder per Post an Management Circle AG, Datenschutz, an die unten genannte Adresse. Weitere Informationen zum Datenschutz erhalten Sie unter www.managementcircle.de/datenschutz.



Mit der Deutschen Bahn ab € 99,- zur Veranstaltung. Infos unter: www.managementcircle.de/bahn

Management Circle AG
Postfach 56 29
65731 Eschborn/Ts. (Germany)

➔ Anmeldung / Kontakt

✉ anmeldung@managementcircle.de

☎ +49 6196 4722-800

💬 kundenservice@managementcircle.de