

Anmeldung per Fax: 0611 1500-7137

zur Teilnahme an der Veranstaltung
„Erfolgreiche Wochenmärkte“
am Montag, 15. September 2008
in der IHK Wiesbaden, Wilhelmstraße 24

Ihre Teilnahmezusage erbitten wir bis zum
10. September 2008

Name, Vorname

Firma / Institution

Straße

PLZ / Ort

Telefon / Fax

E-Mail

Hiermit melde ich mich verbindlich zu der Veranstaltung an.

Datum

Unterschrift / Stempel

Die Namen der Teilnehmer werden in einer Gästeliste
aufgenommen.

Kosten und Anmeldung

Es wird ein Teilnahmeentgelt in Höhe von **50 Euro je Teilnehmer** erhoben. Wir bitten, den Betrag erst nach Erhalt der Rechnung zu überweisen. Das Entgelt ist auch bei Absage fällig, wenn diese nicht spätestens fünf Arbeitstage vor dem Veranstaltungstermin schriftlich bei der IHK Wiesbaden eingegangen ist. Die Teilnehmerzahl ist auf 150 Personen begrenzt. Die Anmeldungen werden nach der Reihenfolge des Eingangs berücksichtigt.

Wir bitten um Faxanmeldung unter 0611 1500-7137, per Mail an c.langkau@wiesbaden.ihk.de oder im Internet unter www.ihk-wiesbaden.de. Weitere Informationen gibt Christine Langkau unter Telefon 0611 1500-137.

Veranstaltungsort

Industrie- und Handelskammer Wiesbaden
Großer Saal, Wilhelmstraße 24, 65183 Wiesbaden



Anfahrtskizze unter www.ihk-wiesbaden.de

Parkmöglichkeiten

Tiefgarage Markt (Zufahrt über die Bahnhofstraße),
Parkhaus Rhein-Main-Hallen, Parkhaus Theater

Sie kommen mit dem Zug

Mit den Buslinien 1 und 8 vom Hauptbahnhof (Bussteig B) fahren Sie bis zur Haltestelle „Friedrichstraße“ in der Wilhelmstraße und sind direkt gegenüber der IHK.

Titelfoto Rathaus: Wiesbaden Marketing



Erfolgreiche Wochenmärkte

Erfolgschancen
konsequent nutzen

- Entwicklung
- Erfolgspotentiale
- Kommunikation

Montag, 15. September 2008
10:00 bis 16:45 Uhr

Erfolgreiche Wochenmärkte Erfolgschancen konsequent nutzen

Quer durch Deutschland bringen mehr als 3.300 Wochenmärkte Leben in die Innenstädte. Sie sind regionale „Einkaufszentren für frische Lebensmittel“ und bieten eine Plattform für Kommunikation und Lebensqualität.

Der Erfolg eines Marktes bedarf eines guten Zusammenspiels aller Akteure. Mehr als 50.000 kleine und mittelständische Anbieter, kommunale und private Veranstalter, Stadtmarketing und stationärer Einzelhandel entscheiden über Top oder Flop von Märkten und damit auch über ein Stück wichtiges innerstädtisches Leben.

Nach Münster und Duisburg ist dies die 3. Veranstaltung der Reihe „Erfolgreiche Wochenmärkte“, die erneut Entwicklungen aufzeigt, Handlungsbeispiele vorstellt und Empfehlungen für Verbesserungsprozesse gibt. Sie ist gleichzeitig ein für dieses Thema bundesweit einmaliger Treffpunkt zum Erfahrungsaustausch.

Die Einladung richtet sich an kommunale und private Marktveranstalter, Wirtschaftsförderer, Marktvorstände, Markthändler, Werbegemeinschaften und alle, die sich für Förderung und Entwicklung der Wochenmärkte interessieren.



In Kooperation mit Borco Höhns GmbH & Co KG

Referenten

Lothar Geißler
Geschäftsführender Gesellschafter
Fahrzeugwerk Borco-Höhns GmbH & Co. KG,
Rotenburg (Wümme)

Norbert Hoffmann
Geschäftsführer, e5.marketing GmbH, Frankfurt

Andrea Jörg
Inhaberin, Jörg Training & Beratung, Pirmasens

Jürgen Lembcke
Institutsleiter, DSSW – Deutsches Seminar für Städtebau
und Wirtschaft, Berlin

Carole Maleh
Geschäftsführerin, cama Institut für Kommunikations-
entwicklung, Hannover

Dirk Marx
Vizepräsident, BSM – Bundesverband Deutscher
Schausteller und Marktkaufleute e.V., Bonn

Dr. Siegbert Panteleit
Leiter der Wochenmärkte, Gelsenkirchen

Roland Wölfel
Geschäftsführer, CIMA GmbH, München

Programm

- 10:00 Begrüßung**
Dr. Klaus Schröter,
Geschäftsführer IHK Wiesbaden
- 10:15 Markt oder Marktnische?**
Mobiler Handel als Wirtschaftsförderungs-
und Unternehmensmodell, Jürgen Lembcke
- 10:45 Lebendige Innenstädte**
Wochenmarkt und Stadtmarketing,
Roland Wölfel
- 11:15 Kommunikations- und Kaffeepause**
- 11:45 Chancen des Wochenmarktes nutzen**
Beispiel des Marktes Hamburg-Bergedorf,
Dirk Marx
- 12:15 Der Wochenmarkt als lebendiger Treffpunkt**
Ein Erfolgsbeispiel der Stadt Groß-Gerau,
Norbert Hoffmann
- 12:45 Mittagsimbiss**
- 13:45 Werden die Marktpotentiale ausgeschöpft?**
Praxiserfahrungen aus der Industrie,
Lothar Geißler
- 14:15 Gemeinsam Ziele erreichen**
Management von Veränderungsprozessen,
Carole Maleh
- 14:45 Kommunikations- und Kaffeepause**
- 15:15 Neue Kunden durch elektronische Medien**
Eine Initiative am Beispiel von Gelsenkirchen,
Dr. Siegbert Panteleit
- 15:45 Verkäufer kann man trainieren,
Kunden nicht!**
Trainingstipps für mehr Umsatz
und zufriedeneren Kunden, Andrea Jörg
- 16:15 Fragen und Diskussion**
- 16:45 Ende der Veranstaltung**