

## Anmeldung

Ich melde mich hiermit verbindlich zu dem Technologiemarketing-Workshop am 14.06.2012 bei uni transfer in Hannover an:

Firma / Einrichtung:

- Unternehmen
- Existenzgründer
- Forschungseinrichtung
- Mittler

Branche / Fachrichtung:

---

Anschrift

---

Vor-, Nachname

---

Tel.-Nr.

---

E-Mail

---

Ich interessiere mich in erster Linie für folgende Themen:

---

---

Faxen Sie bitte das ausgefüllte Anmeldeformular an 0511/762 5723 oder schicken Sie per E-Mail an [tt-eeen@zuv.uni-hannover.de](mailto:tt-eeen@zuv.uni-hannover.de)

**Anmeldefrist: 6. Juni 2012**

**Die Teilnahme ist kostenfrei. Max. 15 Teilnehmer.**

Sollten Sie nicht teilnehmen können, melden Sie sich bitte rechtzeitig ab, damit wir den Platz ggfls. anderen Interessierten zur Verfügung stellen können.

## Veranstaltungsort

uni transfer, Brühlstr. 27, 30169 Hannover



## Veranstalter



uni transfer  
Forschungs- und Technologiekontaktstelle  
an der Leibniz Universität Hannover  
Frau Joanna Einbock  
Brühlstr. 27, 30169 Hannover  
Tel.: 0511-762 5406  
E-Mail: [joanna.einbock@zuv.uni-hannover.de](mailto:joanna.einbock@zuv.uni-hannover.de)



14. Juni 2012, 9:00 -16:00 Uhr:

## Technologiemarketing- Workshop: Positionierung von Technologieprodukten und -dienstleistungen im Markt



## Inhalt

Nur wer den Markt kennt, weiß, ob ein Produkt tragfähig ist. Welche ersten Schritte sind aber durchzuführen, wenn man ein erklärungsbedürftiges Technologieprodukt am Markt positionieren möchte?

Zur Sensibilisierung für eine marktorientierte Wahrnehmung bieten wir einen Workshop an, in dem wesentliche Bausteine eines innovativen und erfolgreichen Marktpositionierungsprozesses von Technologieunternehmen vorgestellt und mit den Teilnehmern/innen des Workshops individuelle Verfahrensweisen entwickelt werden.

Dazu gehören:

- Informationen über den Markt Deutschland/Europa
- Wettbewerbsanalyse: Branchen- und Produktverzeichnisse
- Marktrecherche
- Betrachtung des Vertriebs- und Verkaufsprozesses

Im Workshop werden interaktiv mit den Teilnehmern/innen individuelle Fälle erarbeitet. Dazu wird den Teilnehmern/innen die Möglichkeit gegeben, im Vorfeld Fragestellungen oder Ideen der Produkte oder Dienstleistungen einzureichen. Anhand dieser und real existierender Fallbeispiele und Referenzprojekte werden Umsetzungsszenarien entwickelt und dokumentiert.

Der Workshop richtet sich an technologieorientierte kleine und mittlere Unternehmen, Existenzgründer sowie Mitarbeiter/innen von Forschungseinrichtungen.

Weitere Informationen zur Veranstaltung finden Sie unter [www.dezernat4.uni-hannover.de/veranstaltungen](http://www.dezernat4.uni-hannover.de/veranstaltungen)

## Programm

9:00 – 9:15

**Begrüßung der Teilnehmer/innen und Vorstellung des Enterprise Europe Network**

Joanna Einbock, Enterprise Europe Network Niedersachsen an der Leibniz Universität Hannover – uni transfer

9:15 – 12:30 Workshop (Teil 1)

**Wer sind die Kunden?**

**Kundenprofile – Kundenpotenziale – Entscheider**

**Kundenbedürfnisse!**

**Erwartungen an das Produkt – Kalkulation**

12:30 – 13:30

Mittagspause

13:30 – 16:00 Workshop (Teil 2)

**Vertriebsinstrumente!**

**Direktvertrieb – Vertriebspartner – Outsourcing**

**Unternehmenssteuerung!**

**Vertriebsprozesse – Dokumentation – Massnahmen**

Abschlussdiskussion

**Konzeption und Leitung des Workshops:**

Claus-Peter Kettner

PI Technologietransfer, Groß Grönau

[www.pi-ssc.de](http://www.pi-ssc.de)

## Über die Veranstalter

Die Veranstaltung findet im Rahmen des europäischen Netzwerks Enterprise Europe Network in Kooperation mit starting business statt.

Enterprise Europe Network ist ein europäisches Netzwerk für Wirtschaft und Wissenschaft in Niedersachsen, das rund um das Thema Innovation und Internationalisierung berät. Als Partner des Netzwerks unterstützt die Leibniz Universität Hannover niedersächsische Unternehmen und Forschungseinrichtungen u.a. bei der Suche nach internationalen Kooperationspartnern für Forschungsprojekte, Technologietransfer und kommerzielle Zusammenarbeit. Darüber hinaus beraten wir zu europäischen Förderprogrammen.

Mehr Informationen über das Enterprise Europe Network sowie unsere weiteren kostenlosen Dienstleistungen finden Sie unter:

[www.een-niedersachsen.de](http://www.een-niedersachsen.de)

starting business, der Gründerservice der Leibniz Universität Hannover, unterstützt Start-ups auf ihrem Weg in die unternehmerische Selbständigkeit. Im Fokus steht dabei immer die umfassende individuelle Beratung und Betreuung. Darüber hinaus bietet starting business ein umfangreiches Qualifizierungsprogramm an, denn zusätzlich zur erworbenen Fachkompetenz gehören auch betriebswirtschaftliche Qualifikationen und Softskills zur beruflichen Grundausstattung zukünftiger Unternehmer.

Weitere Informationen finden Sie unter:

[www.startingbusiness.uni-hannover.de](http://www.startingbusiness.uni-hannover.de)