



PRESSEINFORMATION

Umfassender Service für Beratung und Verkauf: Die VEKA Partnerseminare – weil die Qualität zählt

Bei der VEKA AG gibt es seit jeher ein besonderes Prinzip: das Partnerprinzip. Mit diesem unscheinbaren Begriff fasst der Systemgeber aus Sendenhorst kurz und knapp alles zusammen, was die besondere Partnerschaft zwischen VEKA und Verarbeitern ausmacht. Dazu gehört unter anderem, dass die Partner nicht nur mit erstklassigen Profilsystemen versorgt, sondern auch so effektiv wie möglich in ihrer täglichen Arbeit unterstützt werden. In allen Fragen rund um Beratung und erfolgreiches Marketing bieten die VEKA Partnerseminare wertvolle Anregungen. Unlängst hat die VEKA AG das Programm der Seminarreihe 2008/2009 veröffentlicht und an ihre Partner versandt.

Der aktuelle Trend zu CO₂-Reduktion und nachhaltiger Energieeinsparung schafft nämlich durchaus Chancen für die Fensterbranche: Und aktuelle Umfragen belegen, dass die Verbraucher auch in diesem Bereich bei ihren Käufen verstärkt auf Qualität achten. Sind sie vom Wert eines Produkts überzeugt, spielt der Preis beinahe eine nachrangige Rolle. Überzeugende Verkaufsargumente werden also immer wichtiger – und wie man sie vermittelt. Hier bieten die VEKA Partnerseminare zuverlässige Unterstützung: VEKA Verarbeiter erhalten von erfahrenen Seminarleitern wertvolle Tipps und Argumente für das tägliche Verkaufs- und Beratungsgeschäft.

Erfolgreiche Veranstaltungen

Der Erfolg der Veranstaltungsreihe ist groß: Von Jahr zu Jahr melden sich mehr Teilnehmer zu den Partnerseminaren an, die jeweils einmal am Stammsitz der VEKA AG im westfälischen Sendenhorst und einmal an einem Tagungsort in Süddeutschland stattfinden. Entsprechend umfangreich präsentiert sich auch das diesjährige Seminarprogramm: Eine 16-seitige Broschüre stellt die angebotenen Veranstaltungen zu marktrelevanten Themen vor. Bekannte und praxiserprobte Verkaufstrainer vermitteln den teilnehmenden VEKA Partnern, wie sie die aktuelle Marktlage nicht nur meistern, sondern im Gegenteil erfolgreich für sich nutzen können.

VEKA AG

Ein Unternehmen der Laumann Gruppe
Dieselstraße 8
48324 Sendenhorst
Telefon 02526 29-0
Telefax 02526 29-3710
www.veka.de

Abt. Presse- und Öffentlichkeitsarbeit

Telefon 02526 29-4400 oder -4460
Telefax 02526 29-4990
E-Mail boermann@veka.com



PRESSEINFORMATION

Ein besonderer Themenschwerpunkt liegt bei den diesjährigen VEKA Partnerseminaren auf der gezielten Bearbeitung regionaler Märkte: Da Fensterhersteller nicht gleich Fensterhersteller ist, gilt es, die individuellen Stärken des eigenen Betriebes zu erkennen und professionell zu kommunizieren. Dem gerade im lokalen Rahmen sehr wichtigen Empfehlungsmarketing sowie kompetenter Telefonakquise widmet VEKA ebenfalls eigene Seminare.

Marketingunterstützung für alle

Allerdings richtet sich die Marketingunterstützung, die VEKA den Partnerunternehmen bietet, nicht nur an Verkäufer oder Kundenberater: Das umfassende Programm der VEKA Partnerseminare 2008/2009 hält auch für Monteure und Servicepersonal im direkten Kundenkontakt wieder spezielle Veranstaltungen bereit.

„Die momentane Energiediskussion bietet uns die Chance, den Wert eines Qualitätsfensters in den Fokus der Aufmerksamkeit zu stellen“, betont auch Thomas Hildenbrandt, Leiter des Inlandsvertriebs beim Systemgeber aus Sendenhorst. „Deshalb unterstützen wir unsere Partner selbstverständlich dabei, ihre Kunden von der Qualität und Hochwertigkeit ihrer Arbeit zu überzeugen.“

393 Wörter, 3090 Zeichen zzgl. Headline

VEKA AG

Ein Unternehmen der Laumann Gruppe
Dieselstraße 8
48324 Sendenhorst
Telefon 02526 29-0
Telefax 02526 29-3710
www.veka.de

Abt. Presse- und Öffentlichkeitsarbeit

Telefon 02526 29-4400 oder -4460
Telefax 02526 29-4990
E-Mail boermann@veka.com



PRESSEINFORMATION



VEKA AG

Ein Unternehmen der Laumann Gruppe
Dieselstraße 8
48324 Sendenhorst
Telefon 02526 29-0
Telefax 02526 29-3710
www.veka.de

Abt. Presse- und Öffentlichkeitsarbeit

Telefon 02526 29-4400 oder -4460
Telefax 02526 29-4990
E-Mail boermann@veka.com

BU: Für viele Fensterhersteller sind die VEKA Partnerseminare bereits eine feste Größe. In diesem Jahr ist das Programm noch einmal umfangreicher geworden.



BU: Bei den VEKA Partnerseminaren vermitteln professionelle Verkaufstrainer praxiserprobte Marketingstrategien.

Ansprechpartnerin: Barbara Oermann · Abdruck honorarfrei
Belegexemplar erbeten an: VEKA AG, Abt. Presse- und Öffentlichkeitsarbeit