



PRESSEINFORMATION

Umsatzchancen 2010 nutzen: VEKA Partnerseminare vermitteln Erfolgsfaktoren

Die EnEV 2009, das Konjunkturpaket II, neu aufgelegte KfW-Förderprogramme – dies sind nur einige der gesetzlichen Rahmenbedingungen, die aktuell und für 2010 neue Chancen auf Umsatzwachstum im Fensterbau bieten. Um diese Möglichkeiten auch gezielt und effektiv nutzen zu können, ist es für alle Marktteilnehmer ganz entscheidend, sich fundiert über die Neuerungen zu informieren. Die VEKA AG bietet ihren Verarbeitern mit den Partnerseminaren die Möglichkeit, sich regelmäßig weiterzubilden. Dabei natürlich immer im Fokus: die sich ändernden Marktgegebenheiten im Fensterbau.

So ist in diesem Jahr das Seminarangebot beispielsweise um eine Veranstaltung erweitert worden, die sich ganz konkret den neuen gesetzlichen Rahmenbedingungen widmet und den VEKA Partnern die entscheidenden Erfolgsfaktoren der nächsten Zeit aufzeigt. Unter anderem wird umfassend über die Inhalte der EnEV 2009 und das Konjunkturpaket II informiert. Doch wie lassen sich ganz konkret Maßnahmen und Vorschläge für die tägliche Arbeit ableiten? Auf diese Frage geht das praxiserfahrene Referententeam ausführlich ein.

Die teilnehmenden VEKA Verarbeiter erhalten dabei wertvolle Tipps und Argumente für das Verkaufs- und Beratungsgeschäft: Was sind die konkreten Maßgaben der EnEV 2009 in Bezug auf die Fensterbranche? Welche der neuen Inhalte sind für die tägliche Arbeit besonders wichtig? Wie tritt man mit ausschreibenden Stellen in Kontakt? Alles entscheidende Fragen, die in dieser Veranstaltung - die mit einem Zusatztermin auch im Februar 2010 noch einmal angeboten wird - eingehend behandelt und erörtert werden.

Thomas Hildenbrandt, Leiter des Inlandsvertriebs bei der VEKA AG weiß um die Relevanz des aktuellen Themas: „Die EnEV 2009, Maßnahmen der Bundesregierung wie das Konjunkturpaket II und auch die aktuelle Wirtschaftslage bringen Herausforderungen, aber auch zahlreiche Chancen für Fensterhersteller mit sich. Nun gilt es, diese Chancen zu ergreifen und in Verkaufserfolge umzumünzen. Und dabei unterstützen wir unsere Partner so gut wie möglich.“

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

Große Themenvielfalt

Natürlich bietet VEKA im aktuellen Veranstaltungsprogramm auch eine Vielzahl weiterer Seminare, die die Teilnehmer fit machen für die Herausforderungen des Marktes. Themen wie das regionale Marketing vor Ort oder auch Schulungen für Vertriebs- und Innendienstmitarbeiter sind fester Bestandteil der VEKA Seminarreihe und sollen den Partnerbetrieben helfen, sich im aktuellen Marktumfeld zu behaupten.

Dazu gibt es in diesem Jahr erstmals einen Workshop zum Thema AUTO-CAD im Fensterbau sowie auch wieder eine Veranstaltung, die sich speziell an Monteure und Servicepersonal im direkten Kundenkontakt richtet und die konkrete Arbeit beim Kunden vor Ort im Blick hat.

Die große Bandbreite der angebotenen Themen hat sich bestens bewährt und bietet den VEKA Partnern umfassende Möglichkeiten zur Information und Weiterbildung. Mit Blick auf die aktuellen Erfordernisse des Marktes decken die Schulungsschwerpunkte erneut die Bereiche ab, die für die erfolgreiche Geschäftsentwicklung der Fensterbauer zunehmend an Bedeutung gewinnen. Detailinformationen zu den einzelnen Seminaren und Terminen erhalten Sie direkt bei der VEKA AG.



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

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