

Die BINDER-handelsARENA ist eine Veranstaltungs- und Diskussions-Plattform des Ladenbau- und Innenausbau-Unternehmens BINDER INTERIOR für den Detailhandel.

Renommiertere Referentinnen und Referenten informieren in Form von mindestens einmal jährlich stattfindenden Abendvorträgen über aktuelle Themen des Retail-Business. Nach dem jeweiligen Vortrag diskutieren wir mit Ihnen über die für den Schweizer Detailhandel besonders relevanten Aspekte.

5. BINDER-handelsARENA

Die Teilnahme an dieser Veranstaltung ist kostenlos, eine persönliche Einladung und eine rechtzeitige Anmeldung sind erforderlich.

Anmeldung bis 5. November 2018:

direkt über www.ch-binder-ag.ch
oder persönlich an
Antonella Saiti, antonella.saiti@ch-binder-ag.ch, +41 62 787 00 49

Antonella Saiti steht Ihnen auch für weitere Informationen rund um diese Veranstaltung gerne zur Verfügung.

Programm Montag, 12. November 2018

ab 18.30 Uhr	Empfang der Gäste
19.00 Uhr	Referat Bernd Reutemann mit anschliessender Diskussion
ca. 20.15 Uhr	Apéro riche

Veranstaltungsort

Palass Zofingen
Pfistergasse 54
CH-4800 Zofingen

Online-Anmeldung

Melden Sie sich über unsere Website an:
www.ch-binder-ag.ch → [Agenda/Events](#) → [handelsARENA](#)



Unternehmer, Buchautor, Impulsgeber

Bernd Reutemann ist ein Unternehmer mit Leidenschaft. Seine Führungsprinzipien sind Vertrauen, Respekt und Achtsamkeit. So schafft er es, mit seinen Mitarbeitern Spitzenleistungen zu erbringen. Er fokussiert seine Unternehmen darauf, «Menschen Freude zu bereiten», und verblüfft Kunden mit seinen Ideen. Seine Ansätze sind verständlich, aber auch provozierend und brechen mit altbekannten Mustern. Er begeistert durch seine authentische, klare und verständliche Art und Weise der Vermittlung von gelebtem Erfolgswissen. Durch seine besondere Kundenorientierung wurde er bereits mehrfach als «Dienstleister des Jahres» ausgezeichnet. Er ist ein gefragter Experte für Themen wie agile Unternehmensführung, Servicedesign und dynamische Organisation. Erfolgreiche DAX-Unternehmen vertrauen ihm als Impulsgeber und Berater.

Bernd Reutemann, Markdorf, nimmt Sie mit auf seine unternehmerische Reise zum Dienstleister des Jahres

Servicekultur erleben – Die Extrameile macht den Unterschied

Wie gelingt es, besser zu sein als der Mitbewerber? Und ist es nicht utopisch zu glauben, dass im Zeitalter von Internethandel und Fernabsatz persönliche Bindungen an Unternehmen durch individuelle Service-Momente möglich sind? «Wenn unser Produkt oder unsere Dienstleistung zur Lieblingsmarke werden sollen, müssen wir bereit sein, die Extrameile zu gehen», sagt Reutemann und zeigt anhand ganz konkreter Beispiele, dass ehrliche Servicequalität, Emotion und Verlässlichkeit gleichermaßen analog wie digital starke Sympathie und damit hohe Bindungskraft entfalten.

Das mit der Sympathie gilt übrigens auch für Reutemanns Vorträge selbst: Als Praktiker greift er seine anschaulichen Strategien direkt aus dem Leben, reichert sie mit Witz und Unterhaltungswert an und bewahrt seine Zuhörer damit vor Langeweile. Denn Langeweile macht unsympathisch – und passt gar nicht zum definierten Ziel, eine Lieblingsmarke werden zu wollen.

Inhalte:

- Unser Weg zur Lieblingsmarke – Das Prinzip der Extrameile
- Little big things – Weltmeister der Kleinigkeiten
- Die Haltung macht den Unterschied – Zusammenhang zwischen Haltung und Verhalten
- Intelligente Dynamik oder «Agilität in der Praxis»
- Und täglich macht es Schnipp – Das Prinzip der Diamanten
- Ein Pinsel macht noch keinen Van Gogh – Das System «Service-Exzellenz»
- Metaperspektive – die Sicht des Kunden einnehmen
- Die Ich-AG oder und die selbstkritische Betrachtung des eigenen Handelns
- Viele Anregungen für die tägliche Praxis