



Neue Strategien für das Mitglieder- marketing im Verband

So schärfen Sie das Verbandsprofil nachhaltig – was Ihre Mitglieder wirklich wollen

Ihre Top-Themen

- **So schärfen Sie das Verbandsprofil nachhaltig** – was Ihre Mitglieder wirklich wollen
- Wie Sie die **Mitgliederbindung verbessern** können – wirken Sie dem Schwund effektiv entgegen
- So schützen Sie Ihren Verband vor der wachsenden Konkurrenz – **steigern Sie die Wettbewerbsfähigkeit**
- **Was Ihre Mitglieder wirklich denken** – Befragungen als Instrument nutzen
- **Optimierung der Mitgliederbindung** – so gewinnen Sie Vertrauen

Ihre Experten



Prof. Dr. Marcus Stumpf
Professor für Marketing und Markenmanagement, Hochschule für Oekonomie und Management (FOM)



Ira Hartmann
Abteilungsleiterin Mitgliederangelegenheiten und Verbandsentwicklung, Bundesverband der Energie- und Wasserwirtschaft e. V.

27. Juni 2019 in Berlin

Kooperationspartner



Verbände
report
Das Magazin für die Führungskräfte der Verbände

Neue Strategien für das Mitgliedermarketing im Verband

Die Themen

Das Mitglied im Fokus – durch Mitgliederorientierung den Verband auf Erfolgskurs bringen

- Der Verband als Dienstleister
- Ausgangspunkt und Notwendigkeit einer Mitgliederorientierung
- Einsatz ausgewählter Instrumente

Innovative Wege der Mitgliedergewinnung

- Verbandsprofil schärfen – Mitglieder gewinnen
- Mitglieder- und Potenzialanalyse
- Ansprache der unterschiedlichen Mitgliedergruppen
- Mitgliedergewinnung als Gemeinschaftsaufgabe im Verband
- Passende Strategien für Ihren Verband

Optimierung der Mitgliederbindung

- Interessenvielfalt und Interessenkonflikte im Verband
- Vertrauen gewinnen – Projektmanagement als zentraler Erfolgsfaktor
- Dialog mit den Mitgliedern
- Mitgliederserviceoffensive – die Rolle der Verbandsmitarbeiter
- Rückgewinnung von Mitgliedern

Mitglieder-/Branchenbefragungen als Instrument der Mitgliederorientierung

- Vorteile und Nutzen einer Mitglieder-/Branchenbefragung
- Mitgliederzufriedenheit messen
- Projektvorgehensweise nach der 5-D-Methode

Teilnehmerkreis

Wir wenden uns mit dieser Veranstaltung an Hauptgeschäftsführer, Geschäftsführer, Leiter der Geschäftsstellen sowie Abteilungsleiter aus folgenden Bereichen: Verwaltung, Verbandsentwicklung, Mitgliederverwaltung und Service, Presse- und Öffentlichkeitsarbeit sowie Kommunikation und Marketing.

Veranstaltungsprofil

Vorkenntnisse



Interaktivität



Praxistipps



So schärfen Sie das Verbandsprofil nachhaltig

Längst konkurrieren nicht nur andere Verbände um die Gunst Ihrer Mitglieder, auch PA-Agenturen, spezialisierte Anwaltskanzleien und andere Dienstleister drängen auf Ihren Markt und mischen kräftig mit.

Bestehen kann ein Verband nur, wenn es ihm gelingt, neue Mitglieder zu gewinnen und zu begeistern. Darüber hinaus ist es entscheidend, mit neuen Ideen und Konzepten die Interessen seiner Mitglieder zu wecken und zu befriedigen.

Strukturelle Veränderungsprozesse oder die Erweiterung des Dienstleistungsangebotes sind dabei keine Garanten für die erfolgreiche Gewinnung von neuen Mitgliedern. Lernen Sie innovative Wege der Mitgliedergewinnung kennen und erfahren Sie, was bestehende Mitglieder wirklich wollen und was potenzielle Neumitglieder anziehend finden.

Ihre Experten



Prof. Dr. Marcus Stumpf ist Professor für Marketing und Markenmanagement an der Hochschule für Oekonomie und Management (FOM) am Hochschulstandort Frankfurt am Main. Zuvor war er u. a. mehrere Jahre als Geschäftsführer für die Vermarktung und Markenführung des zweitgrößten deutschen Sportverbandes verantwortlich. Als Gründer und Direktor des Frankfurter Institutes für Marketing (FIM) sowie als geschäftsführender Gesellschafter des Beratungsunternehmens relatio ist er heute zudem als selbstständiger Berater tätig und verbindet dabei seinen wissenschaftlichen Hintergrund mit seinen beruflichen Erfahrungen.



Ira Hartmann leitet seit 2009 die Abteilung Mitgliederangelegenheiten und Verbandsentwicklung des BDEW. Ihre Aufgaben umfassen das Mitgliedermanagement, strategische Entwicklungsfragen des Verbandes, interne Organisationsentwicklung, die Betreuung der Verbandsorgane und zahlreiche Sonderprojekte. Zuvor war die Volljuristin bereits Büroleiterin der Hauptgeschäftsführung im BDEW. Frau Hartmann verfügt über langjährige Erfahrung in Verbänden und in der Organisationsentwicklung.

(Änderungen vorbehalten)

Zeitraumen

- ab 9.00 Uhr Teilnehmerregistrierung und Begrüßungskaffee
- 9.30 Uhr Beginn des Seminars**
- 12.45 Uhr Mittagspause
- ca. 16.45 Uhr Ende des Seminars**

Infotag „Verband & Tagung“

verbaende.com

INFOTAG

**DIGITALISIERUNG VON
VERANSTALTUNGEN**

Mehrwert oder Spielerei?

www.infotag-tagung.de

www.verbaendeseminare.de

Anmeldung

Veranstaltungsort

NH Collection Berlin Mitte
Leipziger Straße 106-111
10117 Berlin
Telefon: (030) 22 37 76-0
Telefax: (030) 22 37 76-600

Mit der Deutschen Bahn zur Veranstaltung und zurück!

Weitere Informationen unter:
www.verbaende.com/bahn



Teilnahmebedingungen

In den Teilnahmegebühren sind die Tagungsunterlagen, Mittagessen, Kaffeepausen und Tagungsgetränke enthalten. Die Anmeldung ist verbindlich. Nach Eingang der Anmeldung erfolgt eine schriftliche Bestätigung. Bei Stornierung wird eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von 100 Euro zzgl. 19 % MwSt. berechnet. Bei kurzfristigem Rücktritt (zwei Wochen vor dem Veranstaltungstermin) wird die gesamte Teilnahmegebühr erhoben. Eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers ist selbstverständlich möglich.

Hotel

Im Tagungshotel ist bis vier Wochen vor der Veranstaltung ein Zimmerkontingent zu Vorzugskonditionen reserviert.
Stichwort: „Kölner Verbände Seminare“

So melden Sie sich an

Per Fax: (0800) 837 22 36 oder (02 28) 93 54 93-25
Per Post: businessFORUM GmbH, Postfach 200355, 53133 Bonn
Online: www.verbaendeseminare.de

Veranstalter

businessFORUM Gesellschaft für Verbands- und
Industriemarketing mbH
Dürenstraße 8, 53173 Bonn

Haben Sie Fragen?

Telefon: (02 28) 93 54 93-20
info@verbaendeseminare.de

kostenfrei per Fax **0800 837 22 36 0800 VERBAENDE**

(Bitte ankreuzen)

Ja, ich nehme an folgender Veranstaltung teil:

Neue Strategien für das Mitgliedermarketing im Verband 27. Juni 2019 in Berlin

Seminarpreis
(Normaltarif: Preis für 1. Person aus einem Verband)

795 Euro*

Seminarpreis für DGVM-Mitglieder **675 Euro***

Nutzen Sie unser attraktives Rabattsystem:

↑↑ bei 2 Anmeldungen erhält ein Teilnehmer 10% Rabatt
↑↑↑ bei 3 Anmeldungen erhält ein Teilnehmer 20% Rabatt

1. Teilnehmer

Anrede/Titel/Vorname/Name

Funktion

Telefon/Telefax

E-Mail

2. Teilnehmer

Anrede/Titel/Vorname/Name

Funktion

Telefon/Telefax

E-Mail

3. Teilnehmer

Anrede/Titel/Vorname/Name

Funktion

Telefon/Telefax

E-Mail

Rechnungsanschrift (Bitte Stempel einfügen)

Die Anmeldung ist verbindlich. Bei Stornierung wird eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von 100 Euro zuzüglich 19 % Mehrwertsteuer berechnet. Bei kurzfristigem Rücktritt (zwei Wochen vor Veranstaltungstermin) wird der gesamte Teilnahmebetrag erhoben. Eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers ist selbstverständlich möglich.



Datum und Unterschrift (Hiermit akzeptieren Sie unsere AGB.)

*Die genannten Preise verstehen sich zzgl. 19 % MwSt.