

Inhalt:

Movens-Magazin: Ein Instrument zur Kundenbindung

Seminare zum Kinder-Reha-Vertrag zwischen BIV-OT und TK finden in Frankfurt und Berlin statt

Aktionsprogramm „Aktiv verkaufen – Attraktiv präsentieren“: „Verkaufs-Check“ geht in eine neue Runde

Zukunfts-Initiative bietet 31 Tipps und anregende Zitate für Unternehmer

Hinweis zu Hyperlinks:

Sollten Sie einzelne Links des BIVdirekt nicht aufrufen können, finden Sie unseren Newsletter auch im OT-Forum unter www.ot-forum.de/aktuell. Hier stehen alle verlinkten Dokumente als PDF-Dateien zum Download bereit.

Movens-Magazin: Ein Instrument zur Kundenbindung

[Hier](#) finden Sie ein praktisches Infoblatt darüber, wie Sie in Ihrem Haus die Kundenzeitschrift am besten einsetzen können. Bestellschluss für die Frühjahrsausgabe ist der 15. Januar. Ein Bestellschein hängt dem Infoblatt an.

Seminare zum Kinder-Reha-Vertrag zwischen BIV-OT und TK finden in Frankfurt und Berlin statt

Der Bundesinnungsverband für Orthopädie-Technik (BIV-OT) hat zum 1. Januar 2012 eine Zusatzvereinbarung zum bestehenden Reha-Vertrag mit der Techniker Krankenkassen (TK) für die Versorgung von Kindern und Jugendlichen mit rehathechnischen Hilfsmitteln der Produktgruppen 04, 10, 18, 19, 20, 22, 26, 28 und 33 abgeschlossen. Diese Zusatzvereinbarung steht im BIV-Vertragsportal unter https://www.ot-forum.de/mitgliederbereich/vertragsportal/login_form zum Download bereit (siehe auch [BIVdirekt-Newsletter Nr. 17/2011](#)).

Besonders hinweisen möchten wir Sie in diesem Zusammenhang auf das Seminarangebot „Fit für den TK-Kinder-Reha-Vertrag“ der Confairmed GmbH, das umfassend über das Rahmenvertragswerk und die praktische Umsetzung des neuen Vertragsteils zur Kinder-Reha informiert. Zunächst finden Seminare in Frankfurt (20. Januar) und Berlin (27. Januar) statt. Der ursprünglich genannte Veranstaltungsort Stuttgart entfällt.

Näheres zum Ablauf der Seminare und zu den Anmeldeöglichkeiten finden Sie unter www.confairmed.de/seminare.

Aktionsprogramm „Aktiv verkaufen – Attraktiv präsentieren“: „Verkaufs-Check“ geht in eine neue Runde

Zahlreiche Mitgliedsbetriebe haben bereits die Gelegenheit genutzt, an der Aktion „Verkaufs-Check“ teilzunehmen, die der Bundesinnungsverband für Orthopädie-Technik (BIV-OT) im Rahmen seines Aktionsprogramms „Aktiv verkaufen – Attraktiv präsentieren“ durchführt.

Der BIV-OT will damit in Zusammenarbeit mit erfahrenen Partnern die Betriebe dabei unterstützen, ihre aktuelle Situation im Hinblick auf Verkaufskompetenz und Ladengestaltung zu überprüfen und mit konkreten Maßnahmen ihre Kundenorientierung und Verkaufspraxis zu optimieren.

Der Verkaufs-Check beinhaltet die Analyse von Kundenumgang und Verkaufstechniken sowie der Schaufenster- und Ladengestaltung/Warenpräsentation mit anschließender Feedbackrunde und Maßnahmenplanung.

Eine attraktive Förderungsmöglichkeit aus Bundesmitteln, mit der 50 - 75 % der Kosten des Verkaufs-Checks (inklusive Reisekosten) bei Erfüllung der Bezuschussungsvoraussetzungen finanziert werden können, steht auch ab 1. Januar 2012 wieder zur Verfügung!

Bis zum 31. Mai 2012 haben Mitgliedsbetriebe wieder Gelegenheit, Termine für diesen firmeninternen Coachingtag gegen Betriebsblindheit zu buchen.

Sorgen auch Sie im neuen Jahr für frischen Wind in Ihrem Betrieb und nutzen Sie diese Chance, Verkaufskompetenz und Ladengestaltung auf den Prüfstand zu stellen! Weitere Informationen zum Ablauf und zur individuellen Ausgestaltung erhalten Sie [hier](#) oder telefonisch unter 0231 557050-25.

Zukunfts-Initiative bietet 31 Tipps und anregende Zitate für Unternehmer

Für einen guten Start in das neue Jahr hat das von der Landes-Gewerbeförderungsstelle des nordrhein-westfälischen Handwerks (LGH) geleitete Projekt Zukunfts-Initiative Handwerk Nordrhein-Westfalen in einem täglichen Kalender Tipps und Sinnsprüche für Unternehmer zusammengestellt. Mit dem Postulat des Philosophen Karl-Raimund Popper „Nie überlegen, was morgen sein wird, sondern das tun, was man heute tun kann“ beginnt im Januar – und damit inhaltlich sehr passend für den Jahresbeginn – dieser Kalender. Werktags liefert er die Tipps, am Sonntag interessante Zitate. Die einzelnen Blätter „springen“ einem entgegen, wenn man die Seite www.zih-nrw.de anklickt (Hinweis: Zur korrekten Anzeige Pop-up-Fenster zulassen).

Der kleine Service soll ein wenig helfen, die guten unternehmerischen Vorsätze aus der Neujahrsnacht tatsächlich in die Tat umzusetzen. Der Schwerpunkt liegt auf dem Marketing, aber auch außenwirtschaftliche Fragen und das Themenfeld Demografischer Wandel werden kurz, aber prägnant abgehandelt.

Termine +++ Termine +++ Termine

- 20. Januar 2012: Confairmed-Seminar „Fit für den TK-Kinderreha-Vertrag“ in Frankfurt
- 24. Januar 2012: Vorstandssitzung in Dortmund
- 27. Januar 2012: Confairmed-Seminar „Fit für den TK-Kinderreha-Vertrag“ in Berlin

Impressum:

BIVdirekt wird kostenlos an alle im BIV-OT zusammengeschlossenen Innungen und deren Mitglieder sowie Multiplikatoren der Branche verschickt. Er erscheint in der Regel zweimal im Monat.

Anschrift der Redaktion: Bundesinnungsverband für Orthopädie-Technik (BIV-OT), Reinoldistr. 7 - 9, 44135 Dortmund, bivdirekt@ot-forum.de, www.ot-forum.de. Redaktion: Klaus-Jürgen Lotz (Präsident), Norbert Stein (Geschäftsführer).