






# SAVE THE DATE

Veranstaltung / Termine	Feb	Mär	Apr	Mai	Jun	Jul	Aug	Sep
 SATO Basic Seminar <sup>1)</sup>		11				1		
 SATO Intensiv Seminar <sup>1)</sup>		12				2		
 SATO Service Schulung <sup>2)</sup>	5			7				17
 SATO New Media Marketing <sup>3)</sup>	26			21				
 SATO Sales Training <sup>4)</sup>			15/16		17/18			

**Hinweise:**

- 1) Das SATO Basic sowie das SATO Intensiv Seminar sind als zusammenhängendes 2-Tages-Seminar buchbar. Die Inhalte der Seminare im März und Juli sind gleich.
- 2) Die Inhalte der SATO Service Schulung sind zu den drei genannten Terminen gleich.
- 3) Die Inhalte der SATO New Media Marketing Schulung sind in beiden Terminen gleich.
- 4) Das SATO Sales Training umfasst je Modul 1,5 Tage Programm. Das Training beginnt jeweils am ersten Tag um 12.30 Uhr. Sollten Sie Interesse an einer Werksführung ab 11.30 Uhr haben, so kennzeichnen Sie dies bitte in Ihrer Anmeldung. Bei Teilnahme an beiden Modulen erhalten Sie nach abgelegter Prüfung ein Zertifikat, dass Sie zum Tragen des Titels "Zertifizierter Berater Sitzmöbel" berechtigt. Bei Teilnahme an nur einem Modul ist keine Zertifizierung möglich.

Sollten Sie weitergehende Informationen wünschen, so steht Ihnen Ihr Ansprechpartner im Aussendienst oder Corinna Graf jederzeit gerne unter der Tel.-Nr. 0 94 38 / 9 49 - 1 82 zur Verfügung.

SATO Office GmbH  
 Jubatus-Allee 1  
 D-92263 Ebermannsdorf

Fon +49 (0) 94 38 - 9 49 - 0  
 Fax +49 (0) 94 38 - 9 49 - 40  
 info@satooffice.com  
 www.satooffice.com

**SATO**  
 SATO PARTNER PLUS



**Seminare 2010**

## PRODUKT & ERGONOMIE



### SATO Basic Seminar

**Was erwartet Sie:** In unserem Basic Seminar zeigen wir Ihnen, was hinter der Marke SATO steckt. Erfahren Sie mehr über unsere Geschichte, Philosophie und Architektur. Lernen Sie unser Unternehmen bei einer Werksführung kennen. Erforschen Sie hautnah ergonomisches Sitzen mit Glide-Tec sowie die SATO Produkte. An dieses Seminar anschließend, kann das SATO Intensiv Seminar gebucht werden. Somit haben Sie einen Aufenthalt von zwei Tagen.

**Zielgruppe:** neue und erfahrene Vertriebsmitarbeiter, die ihr Wissen vertiefen möchten.

**Seminargebühr:** Die anfallende Seminargebühr, inklusiv Verpflegung, übernehmen wir für Sie.

**Beginn:** 10.00 Uhr in Ebermannsdorf

**Ende:** 16.00 Uhr

**Teilnehmerzahl:** mind. 10 Pers. / max. 40 Pers.

### SATO Intensiv Seminar

**Was erwartet Sie:** Sie kennen SATO bereits oder haben uns durch das Basic Seminar kennengelernt? Sie möchten Ihr Wissen über intuitiv richtiges Sitzen intensivieren und zertifizierter Berater ERGOMECHANICS für ergonomische Sitzsysteme werden? Dann sollten Sie dieses Intensiv Seminar nutzen, um mehr über Anatomie, Biomechanik und die wissenschaftlichen Hintergründe der Glide-Tec Mechanik zu erfahren. Als Dozent erwartet Sie Ass. Prof. Mag. Dr. Christian Haid, Leiter der Biomechanik an der Orthopädie der Universität Innsbruck.

**Zielgruppe:** (erfahrene) Vertriebsmitarbeiter mit "Basic"-Wissen.

**Seminargebühr:** Die anfallende Seminargebühr, inklusiv Verpflegung, übernehmen wir für Sie.

**Beginn:** 10.00 Uhr in Ebermannsdorf

**Ende:** 16.00 Uhr

**Teilnehmerzahl:** mind. 10 Pers. / max. 40 Pers.



### SATO Service Schulung

**Was erwartet Sie:** Wir zeigen Ihnen das SATO Produkt im Detail und erklären Ihnen eine schnelle sowie gezielte Montage, Demontage und Reparatur unserer Hauptprodukte, z. B. Tiger und Satoline. Im Bereich After-Sales-Service geben wir Ihnen anhand von Beispielen einige Möglichkeiten einer nachhaltigen Servicepolitik und wir informieren Sie über die Garantieleistungen von SATO.

**Zielgruppe:** Service- und Vertriebsmitarbeiter.

**Seminargebühr:** Die anfallende Seminargebühr, inklusiv Verpflegung, übernehmen wir für Sie.

**Beginn:** 10.00 Uhr in Ebermannsdorf

**Ende:** 16.00 Uhr

**Teilnehmerzahl:** mind. 4 Pers. / max. 12 Pers.

## MARKETING & VERTRIEB



### SATO New Media Marketing

**Was erwartet Sie:** Immer kürzer werdende Innovationszyklen haben einen maßgeblichen Einfluss auf Kommunikation und Marketing. Konstant wachsende Nutzer- und Zugriffszahlen, ein jährlich 2-stelliges Umsatzwachstum im Onlineshopping und sich schnell entwickelnde neue Möglichkeiten machen das Internet zu einem richtungsweisenden Zukunftsinstrument. Aber die Vielfalt und die schnelle Entwicklung machen das Internetmarketing für Einsteiger auch schwer überschaubar. Im Seminar SATO New Media Marketing erfahren Sie, wie sich modernes Internetmarketing in der strategischen Kommunikation und Vertriebsunterstützung etabliert hat. Wir zeigen Ihnen Chancen, aber auch Risiken von Suchmaschinenoptimierung und -marketing, Affiliate Marketing, Social Media Community, E-Mail Marketing, Customer Relationship Management uvm..

Ihr Dozent Norbert Barnikel, Geschäftsführer der renommierten Kommunikationsagentur DROW GmbH, ist seit mehr als zehn Jahren international als Dozent für marktführende Unternehmen, Hochschulen und anerkannte Bildungseinrichtungen tätig. Er zeigt Ihnen, dass Internetmarketing als ein facettenreiches Instrument im perfekten Marketing-Mix nicht fehlen darf.

**Zielgruppe:** Fachhandelspartner und Marketingbeauftragte.

**Seminargebühr:** 99 € pro Person / pro Termin, inklusiv Verpflegung.

**Beginn:** 10.00 Uhr in Ebermannsdorf

**Ende:** 16.00 Uhr

**Teilnehmerzahl:** mind. 10 Pers. / max. 40 Pers.



### SATO Sales Training

**Was erwartet Sie:** Vorrangiges Ziel ist eine Verbesserung der Aquisefähigkeiten in der Sitzmöbelbranche. Lernen Sie verschiedene Werkzeuge zur Kundentypologisierung kennen. Zudem möchten wir Sie in der Optimierung der Bedarfsermittlung zum Thema Sitzmöbel in Erstgesprächen sensibilisieren, damit eine kundenorientierte Steuerung der Gespräche ermöglicht wird. Im Abschluss perfektionieren Sie Einwandbehandlung und Verhandlungsfähigkeit.

Veranstaltet und zertifiziert wird dieser Lehrgang von der European Office Academy (Mensch & Büro). Beide Module können unabhängig voneinander besucht werden. Bei Teilnahme an Modul 1+2 erhalten Sie nach abgelegter und bestandener Prüfung ein Zertifikat, dass Sie zum Tragen des Titels "Zertifizierter Berater Sitzmöbel" berechtigt.

Modul 1 am 15. und 16.4.2010 (= 1,5 Tage)

Modul 2 am 17. und 18.6.2010 (= 1,5 Tage)

**Zielgruppe:** Vertriebsmitarbeiter im Innen- und Aussendienst.

**Seminargebühr:** 169 € pro Person / pro Modul, inklusiv 1 Übernachtung und Verpflegung.

**Beginn:** Tag 1 = 12.30 Uhr in Ebermannsdorf  
Gerne können Sie sich für eine Werksführung, beginnend um 11.30 Uhr, anmelden. Nutzen Sie hierzu bitte das Anmeldeformular.

Tag 2 = 9.00 Uhr in Ebermannsdorf

**Ende:** 17.00 Uhr

**Teilnehmerzahl:** mind. 10 Pers. / max. 40 Pers.

## A N M E L D U N G

Vor-/Nachname \_\_\_\_\_

Firma \_\_\_\_\_

Straße \_\_\_\_\_

PLZ/Ort \_\_\_\_\_

Telefon \_\_\_\_\_

Fax/E-mail \_\_\_\_\_

Stempel:

Ich melde mich für folgende Veranstaltung(en) an:



SATO Basic Seminar

am \_\_\_\_\_ / kostenlos

+



SATO New Media Marketing

am \_\_\_\_\_

Teilnahmegebühr: 99 €/p.P./p.T.



SATO Intensiv Seminar

am \_\_\_\_\_ / kostenlos

= gebucht als 2-Tages-Seminar



SATO Sales Training

am 15./16.4 und/oder 17./18.6.2010

Teilnahmetermine bitte unterstreichen

Teilnahmegebühr: 169 €/p.P./p.T.

inkl. 1 Übernachtung/Verpflegung

Ich nehme an einer Werksführung teil

am: 15.4.2010 oder 17.6.2010



SATO Service Schulung

am \_\_\_\_\_ / kostenlos

Ja, ich wünsche eine Zimmerreservierung über SATO für

Seminar \_\_\_\_\_ Anreise \_\_\_\_\_ Abreise \_\_\_\_\_

Seminar \_\_\_\_\_ Anreise \_\_\_\_\_ Abreise \_\_\_\_\_

Seminar \_\_\_\_\_ Anreise \_\_\_\_\_ Abreise \_\_\_\_\_

Seminar \_\_\_\_\_ Anreise \_\_\_\_\_ Abreise \_\_\_\_\_

Die Kosten von 49 €/p.P. (SATO Kondition) sind direkt mit dem Hotel abzurechnen.

Wir freuen uns über Ihre Teilnahme. Sie erhalten eine Bestätigung mit weiteren Informationen, sofern noch Plätze frei sind - andernfalls informieren wir Sie sofort. Die Anmeldungen werden nach Reihenfolge der Eingänge berücksichtigt. Über anfallende Seminargebühren erhalten Sie eine Rechnung, die Sie bitte 14 Tage vor Veranstaltung begleichen, um damit die Teilnahme verbindlich zu reservieren. Bis zu 2 Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie in schriftlicher Form stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen stellen wir verursachte Kosten in Höhe der Teilnahmegebühr in Rechnung. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt..