



# DIREKT Marketing

Zeitschrift für ganzheitliche Kundenorientierung



## UWG – eine Gesetzesnovelle sorgt für Aufregung

Juristen und Direktmarketer nehmen Stellung zu Hintergründen und Konsequenzen für das Direktmarketing



KUNDENENTWICKLUNG + KOMMUNIKATION

»Ganz persönlich«

**bewährt sich**

Ausgezeichnete, individuelle und bedarfsorientierte Mailings vorgestellt



KUNDENENTWICKLUNG + KOMMUNIKATION

Der direkte Weg

**zum Wunschgast**

Dialogmarketing für Wintersportorte in der Schweiz



THEMENSPECIAL powered by **ACXION**

Turning Data

**into Value**

Professionelles One-to-one-Marketing rechnet sich – immer!



Crashkurs in Business-Golf gefällig? Hier werden Sie fündig:

MGT Open Business Golf, Kassel  
 www.mgtopen.com  
 E-Mail: info@mgtopen.com  
 Tel.: +49 (0) 70 00/6 48 67 36

Nächster deutschsprachiger Workshop: 3. und 4. Oktober 2004 in Bad Wildungen/ Bad Arolsen (separate Kurse für Business-Women und Fortgeschrittene), Teilnahmegebühr 499 €

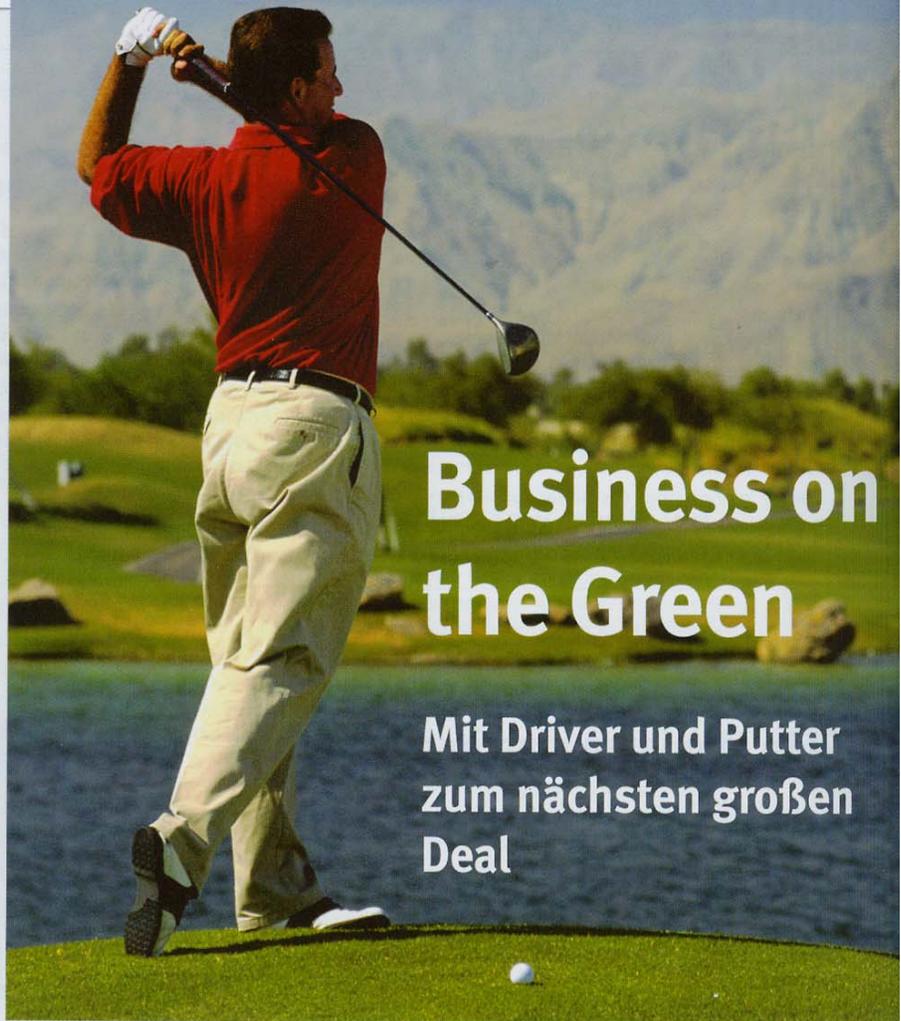
KUNST & DESIGN

EVENTTIPPS

KULINARISCHES

REISEN

GESCHENKTIPPS



## Business on the Green

Mit Driver und Putter zum nächsten großen Deal

*Angesagt und nützlich: Business-Golf-Seminare liegen im Trend.*

### Golf zeigt das wahre Gesicht

Immer mehr Marketer schwören auf „Bogey“, „Birdie“ und „Bunker“: Nirgendwo lernt man den (zukünftigen) Geschäftspartner oder Kunden, seine Denkweise und die Art, wie er Geschäfte macht, schneller und intensiver kennen als auf dem Golfplatz. Nicht umsonst sagt man dem angesagten Sport auf der „Driving Range“ nach, das wahre Gesicht des Spielers ans Tageslicht zu bringen. Denn die Regeln sind für Gentlemen gemacht: Auf Fairplay wird größter Wert gelegt. Beobachtete Schummeleien sind hier absolut keine Kavaliersdelikte und offenbaren gnadenlos die Einstellung des Gegenübers ... Doch ist der gegenseitige Vertrauenstest „Golf“ einmal bestanden, steht dem erfolgreichen Business nichts mehr im Weg: So manche Geschäftsidee, Zusammenarbeit und auch handfeste Deals fanden auf der „Driving Range“ ihren Anfang. Oder im abschließenden Zusammensein bei einer kleinen Erfrischung und Smalltalk.

Darauf setzen auch die Veranstalter der Business-Golf-Seminare „MGT Open“. Hier wird Golf als Managementinstrument gelehrt. Ob Beziehungspflege zu Kunden, Kollegen und Mitarbeitern, Anbahnung von Geschäften oder die lukrative Pflege wertvoller neuer Kontakte: Gründe für einen Crashkurs gibt es genügend. Auf die Theorie (Spielregeln, Kleidungsordnung, Benimmregeln und Golfgeschichte) folgt dann das „Learning by doing“ on the Green, also auf dem Platz. Dabei werden sowohl die internationalen „Golf-Etikette“ als auch die verwandte Business-Etikette vermittelt. Und zu Ihrer Beruhigung: Ob Sie den Ball nun treffen oder nicht, ist im Business-Golf eher „nebensächlich“. Wichtig ist dagegen, die Benimmregeln aus dem Effeff zu kennen und zu beachten.