

Vertriebsmanagement – Von der Idee zum Kunden Seminarbeschreibung

Ideen hat man in der Badewanne, Innovationen setzt man um. Vertriebsmanagement bezeichnet den Weg von der Produktidee über die Schritte Innovation, Marktbestimmung, Produktentwicklung hin zur Markteroberung und Marktfestigung. Zusammen mit den Teilnehmern/innen werden Konzepte entwickelt, wie Unternehmen eigene Erfahrung und eigenes Wissen in Kunden/innen und Umsatz umwandeln können.

Termine und Ort

Vortragsseminar

06.05.2019 (09:00 – 13:00 Uhr) 99094 Erfurt, Bergstromweg 1

13.11.2019 (09:00 – 13:00 Uhr) 35039 Marburg, Schlosserstraße 8

Zielgruppe

Geschäftsführer/innen, Unternehmensnachfolger/innen und Existenzgründer/innen, Führungskräfte von klein- und mittelständischen Unternehmen

Inhalte

- Von der Idee zum Produkt
- Marktbestimmung, der richtige Markt für mein Produkt
- Die Unverwechselbarkeit meines Angebotes
- Welche Marketingmittel generieren neue Kundenkontakte, welche Marketinginstrumente sind bezahlbar
- Wie machen verkäuferische Instrumente aus Kontakten Kunden, wie kann ich die Bedürfnisse meiner Kunden erkennen
- Meine bestehenden Kunden, mein wichtigstes Kapital, welche Instrumente nutze ich zur Kundenpflege

Referent: Herr Helmut König (Königskonzepte)
Unternehmensberater für Vertriebs- und Organisationskonzepte

Preis

€ 230,00 inkl. Seminarunterlagen

Mindest-Teilnehmerzahl: 5 - maximal: 12

Ihre Ansprechpartnerin Sabine Mollik, Seminarkoordinatorin | handelsakademie@bz24.de