

Vertriebsstrategien optimal aufbauen und anwenden

So gehen Sie auch auf digitale Kundenanforderungen ein!

2-Tage Intensiv-Seminar

- Veränderter Kaufprozess und das Potenzial der digitalen Transformation
- Bestands- und Wettbewerbsanalyse – Wie digital ist Ihr Umfeld?
- Customer Touchpoints: So verändern sich jetzt Ihre Kontaktpunkte zum Kunden
- Erfolgreiches Lead Routing
- Digitale Tools zur Umsetzung einer erfolgreichen Vertriebsstrategie

Seminarziel

Im Rahmen der Digitalisierung sind die Ziele und Gegebenheiten des Vertriebs neu zu definieren. Die digitale Transformation hat die Kundenbedürfnisse und Anforderungen drastisch verändert, sodass der Vertrieb vor neuen Herausforderungen steht. Dafür ist eine schlüssige und marktgerechte digitale Vertriebsstrategie erforderlich, die den Vertrieb stärkt und durch die Nutzung der richtigen Methoden, Systeme, Tools und Touchpoints für zusätzlichen Umsatz und Profit sorgt. In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie die Neukundengewinnung, Kundenpflege und Kundenkommunikation im Wechsel von digitalen und persönlichen Prozessen in Ihrem Unternehmen neu ausrichten und zum Erfolg bringen.

Ihr Referent

Norbert Schuster

ist Trainer, Speaker, Berater und Autor. Er hat 25 Jahre Vertriebs- und Marketingabteilungen im B2B-Bereich aufgebaut und geleitet. Schwerpunktmäßig ist er für die Digitalisierung im Vertrieb und Marketing im Einsatz. Zudem ist er Autor mehrerer Fachbücher über die Digitalisierung in den Bereichen Vertrieb und Marketing.

Mit praxisnahen
Tools und
Methoden des
digitalen Vertriebs

Zielgruppen

- Geschäftsführung Marketing und Vertrieb
- Vertriebsleitung und Verkaufsleitung
- Key Account Manager / -innen
- Gebietsverkaufsleitung
- Niederlassungsleitung
- Führungsnachwuchs im Vertrieb



**Auch als
Inhouse-Training
buchbar!**

www.fff-online.com

1. Tag 9.00 bis 17.00 Uhr

Einführung und Definition

- Einführung Vertrieb und Strategieentwicklung
- Veränderungen des Vertriebs im digitalen Zeitalter
- Was ist eine digitale Strategie?
- Was ist Digitalisierung und welchen Einfluss hat diese auf den Vertrieb?
- Der veränderte Kaufprozess

- Wo erreichen Sie im Rahmen der Digitalisierung Ihren Kunden?

- Daten und Datenmanagement nachhaltig aufbauen
- KPI's zur Erfolgsmessung der digitalen Vertriebsstrategie
- Wettbewerbsanalyse – wie digital agieren Ihre Marktbegleiter?

2. Tag 9.00 bis 17.00 Uhr

Konkrete Umsetzung der digitalen Strategie

- Wie Sie Ihre Stakeholder auf einen Stand bringen und die Digitalisierung im Marketing und Vertrieb starten
- Wunschkundenprofilierung/Buyer Persona
- Verändertes Suchverhalten
- Konzeption Inhalte und Mehrwerte/Content-Strategie
- Konzeption Kundenkontaktpunkte/Touchpoint-Strategie
- Customer Journey Analyse
- Entwicklungsprozesse: Welche Interessen des Kunden sind jetzt gefragt?

Systeme, Tools und Systemintegrationen

- Systeme und Tools zur Umsetzung der digitalen Vertriebsstrategie
- Nurturing Strategie
- Scoring Modell
- Lead Routing
- Reporting und Auswertung: Welche KPI's sind wichtig?

Bestandsanalyse und die Veränderungen durch die Digitalisierung

- Ziele und Herausforderungen
- Veränderte Marketing- und Vertriebsprozesse
- Vertriebssignale richtig deuten
- Content-Audits als Bewertung für die Umsetzung der digitalen Vertriebsstrategie
- Customer-Touchpoints: Wie verändern sich die Kundenkontaktpunkte?

ANMELDUNG

Sie können sich per E-Mail oder über unsere Website anmelden:

E-Mail: anmeldung@fff-online.com

Web: www.fff-online.com

Gerne beantworten wir Ihre Fragen rund um unsere Seminare, Workshops und Lehrgänge persönlich:

Info-Telefon: 0611 - 2 36 00 30

Digitale Vertriebsstrategien aufbauen und anwenden

Seminar-Code: 23VK-VS

Teilnahmegebühr

€ 1.395,- zzgl. MwSt.

10 % Rabatt für den 2. und jeden weiteren Teilnehmer

MEHR INFORMATIONEN UND TERMINE

Geben Sie auf www.fff-online.com im Suchfeld bitte folgenden Webinfo-Code ein: **VK-VS**