

DER WEG IN DEN VERTRIEB 4.0

Chancen und Herausforderungen

INHALT

Der Vertrieb ist zentraler Baustein des geschäftlichen Erfolgs und der Motor des Gesamtgeschäfts. Insbesondere für junge Unternehmen ist der Aufbau eines strukturierten und strategischen Vertriebsmodells sowie effizienter Vertriebsprozesse in Zeiten der Digitalisierung von enormer Bedeutung, um zu wachsen.

Die Schwerpunkte des Seminars liegen auf der zielführenden Ansprache des Kunden 4.0 sowie auf der richtigen Vermarktungsstrategie. Ziel ist es, Unternehmensgründungen professionell vertrieblich vorzubereiten, damit diese sich langfristig mit ihrem Produktportfolio im Markt etablieren können.

ZIELGRUPPE

Existenzgründerinnen und -gründer, junge Unternehmen

THEMEN

- Zielkundendefinition und Märkte
- Aufbau der Vertriebsprozesse
- Vertriebsorganisation
- Vertriebliche Aktivitäten Neu- und Bestandskunden
- Ausbau Vertriebsstruktur

REFERENTIN

Julia Schiminski, Sales Specialist, Mülheim an der Ruhr

KOSTEN

Keine

ANMELDUNG

STARTERCENTER Kreis Recklinghausen
Henrike Hartz, Telefon: 0 23 61 53-43 30
E-Mail: startercenter@kreis-re.de

TERMIN

Di | **28. November 2017** | 13:30 – 17:30 Uhr

ORT

Kreishaus | Kurt-Schumacher-Allee 1, 45657 Recklinghausen



HERNE