



Qualifizierungs-/ Managementprogramm

Digitale Kanäle zum Markt – Zukunft des Handels

Preis
Details

Anmelde-Nr.

ST24-00926

Termin

23.10.2024 - 24.10.2024

1.370,00 €

Bronze 1.301,50 €

Silber 1.274,10 €

Gold 1.233,00 €

Diese Veranstaltung richtet sich an
Geschäftsführer und Personen,
die für die Arbeit als
Führungskraft"eren
Management von Handels- und
Handwerks-Kooperationen
qualifiziert werden sollen
Die technologische Entwicklung
erlaubt heute die Nutzung einer
Vielzahl an Kanälen zur
Kommunikation und Interaktion
mit der Kundschaft. Im B2C-
Bereich ist Omnikanal-
Marketing für Händler:innen

längst eine
Grundvoraussetzung für
betriebswirtschaftlichen Erfolg
geworden. In diesem Seminar
befassen Sie sich mit der Frage,
wie Sie das eigene
Unternehmen auch im B2B-
Bereich "fstellen können, dass
alle Kanäle professionell
bedient und verzahnt werden.
Eine wichtige Rolle spielt dabei
der Blick"e Zukunft, damit Sie
als strategische/r EntscheiderIn
Ihr Unternehmen auf
Phänomene wie das Internet

der Dinge, Plattformökonomie oder rein digitale Geschäftsmodelle vorbereiten können.

>> Geschäftsführungskompetenz für Handel und Handwerk: die neue Qualifizierungsreihe für das obere Management in Handel und Handwerk - vom Anbieter des FUTUR.<<

Wir beraten Sie gerne.



Kai Geisslreither

Produktmanager

Tel.: [+49 2602 14-221](tel:+49260214221)

kai.geisslreither@adg-campus.de

Beschreibung

Die erfolgreiche Gewinnung und Bindung von Kund:innen ist eine wesentliche Grundvoraussetzung für unternehmerischen Erfolg. Unternehmen müssen daher Kundenbedarfe erkennen, analysieren und daraus Rückschlüsse auf das eigene Angebot ziehen. Einen wesentlichen Veränderungsfaktor stellen hier Digitalisierung und Globalisierung dar. Einerseits erhöhen beide Phänomene den Konkurrenzdruck, andererseits sorgen sie für

eine Vervielfachung der möglichen Kanäle zum/r KundIn. Für Unternehmen wird"mit erfolgskritisch, Kunden auf allen Kanälen professionell"treuen und" das eigene Unternehmen"nden.

Das Seminar ist einer von vier thematischen Bausteinen der Reihe „Geschäftsführungskompetenz für Handel und Handwerk“, "r wir mit Ihnen"n Themenfeldern arbeiten, die für die Zukunftsfähigkeit Ihres Unternehmens wichtig sind. Die vier Bausteine können als Einzelseminare oder als Reihe gebucht werden (siehe Rubrik „Verwandte Produkte“).

Inhalte

Zukunft des Handels:

- Handel und E-Commerce – aktuelle Fakten und Treiber
- Trends und Entwicklungen – Handel 2030
- Wettbewerbs- und Veränderungsdruck"ationären Handel

Digitale Kanäle zum Markt:

- Relevante Kanäle"gitalen Marketing
- Customer-Journey-Analyse
- Strategieentwicklung (Marketingstrategie)
- Controlling"gitalen Marketing

Nutzen

- Sie erhalten kompakt und praxisnah das wesentliche Rüstzeug, um Ihr Unternehmen"ner Leitungsfunktion fit für zukünftige Herausforderungen"chen.
- Sie thematisieren die neuen Trends und Entwicklungen im Handel und erarbeiten, wie Ihr Unternehmen davon betroffen sein wird.
- Sie erfahren, welche neuen Vermarktungs- und Vertriebskanäle für Ihr Unternehmen zukünftig relevant sein werden.
- Sie tauschen sich mit anderen Teilnehmer:innen aus ländlichen und gewerblichen Kooperationen aus und lernen so Best-practice-Ansätze aus anderen Unternehmen kennen.

Dozenten

Simon Künzel, digit.ly GmbH. Herr Künzel berät und unterstützt seit mehr als 20 Jahren Organisationen"r Schnittstelle von Marketing, Vertrieb und Digitalisierung. Er steht für innovatives digitales Marketing und methodische Kundenzentrierung. Er ist (Co-) Initiator und Veranstalter renommierter Fachveranstaltungen sowie Hochschuldozent

Peter Schäfer, INSE Institut für Nachhaltige Unternehmensführung GmbH. Herr Schäfer verfügt über langjährige Führungserfahrung als Geschäftsführer in Handels- und Industrieverbänden. Als langjähriger Geschäftsführer im Mittelstandsverbund ZGV hat"ch intensiv mit der Praxis des Einkaufs- und Beschaffungswesens in Kooperationen auseinandergesetzt.

