



Modul

Digitalisierung von Vertriebsstrategien

Preis
Details

Anmelde-Nr.

KTGR000665

Diese Veranstaltung richtet sich an
Führungskräfte und
Spezialisten
Erhalten Sie kompaktes
Fachwissen und gehen Sie im
Vertrieb in Führung!
Digitalisierung und
Industrie verändern unser
Leben, die Gesellschaft, Arbeits
welt und unsere Wirtschaft
nachhaltig. Nahezu sämtliche
Unternehmensprozesse werden
auf ihre Zukunftsfähigkeit grün
dlich überprüft und auch „auf

den Kopf gestellt“. Welche digitalen Herausforderungen ergeben sich "strategischen Vertriebsmanagement und "strategischen Marketing? Dieses Modul gibt Antworten auf wichtige Fragen.

Wir beraten Sie gerne.



Michelle Schneider

Produktmanagerin

[+49 2602 14-174](tel:+49260214174)

michelle.schneider@adg-campus.de

Beschreibung

Digitalisierung und Industrie 4.0 werden bzw. haben unser Leben, unsere Gesellschaft, Arbeitswelt Wirtschaft nachhaltig verändert. Hier werden nahezu sämtliche Unternehmensprozesse auf Zukunftsfähigkeit überprüft und ggf. „auf den Kopf gestellt“. Dies gilt immer mehr auch für den Vertrieb. Dieses Modul beschäftigt sich daher mit den digitalen Herausforderungen strategischen Vertriebsmanagement und strategischen Marketing.

Inhalte

- Digitalisierung als Herausforderung im Vertriebsmanagement
- Aufgabenfelder strategischen Vertriebsmanagement
- Marktanalyse als Strategie
- Produkt- und Portfolioanalyse
- Preismanagement

- Marketing Mix
 - Ableitung von Geschäftsfeldstrategien und Zielgruppenstrategien
 - Strategische Organisationsplanung
 - Effektive Vertriebssteuerung
-
- Digitale Herausforderungen
 - Führen im Vertrieb nach Kennzahlen

Nutzen

- Sie erhalten einen umfassenden Einblick in alle Bereiche des Vertriebsmanagements und werden befähigt, die Zusammenhänge zwischen den Themen zu verstehen
- Sie werden in die Lage versetzt, eine konsistente Geschäftsfeld- und Vertriebsstrategie für Ihr Unternehmen zu entwickeln.
- Sie wissen durch das gelernte methodische Vorgehen der Organisationsplanung, wie Sie zukünftig in Vertriebsbereichen eine Führung nach Kennzahlen umsetzen können.
- Sie können Entscheidungen im Einklang mit den strategischen Zielen der Organisation treffen (z.B. Wachstumsfokus, Deckungsbeitragsfokus, Fokus neuer Geschäftsmodelle).

Dozenten

Dr. Jan Helge Guba, Prof. Schmitz & Wieseke | Sales Management Consulting

Dr. Jan Helge Guba ist seit 2014 Geschäftsführer der Managementberatung mit Fokus auf Vertriebsmanagement „Prof. Schmitz & Wieseke“. Außerdem ist er seit 2011 Forscher am Sales Management Department der Ruhr-Universität Bochum.

