



Zukunft des Handels – digitale Kanäle zum Markt für Handel und Handwerk (20. FUTUR)

Buchungsnummer
ST0321-334

Diese Veranstaltung richtet sich an:

Personen, die für die Arbeit als Führungskraft"eren Management von Handels- und Handwerks-Kooperationen qualifiziert werden sollen

Stellen Sie das eigene Unternehmen auch im B2B-Bereich richtig auf, damit alle Kanäle professionell bedient und verzahnt werden. 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 längst eine Grundvoraussetzung für betriebswirtschaftlichen Erfolg geworden. Richten Sie heute den Blick"e Zukunft, damit Sie als strategischer Entscheider Ihr Unternehmen auf Phänomene wie das Internet der Dinge, Plattformökonomie oder rein digitale Geschäftsmodelle vorbereiten

können!

Veranstaltungsart

Qualifizierungs-/ Managementprogramm

Dauer (in Tagen)

2

Termin

17.11.2021 - 18.11.2021

Zu erreichender Abschluss

Diplom

Preis
1.125,00 €

Aktions- und Gutscheincodes werden iteren Bestellprozess berücksichtigt.

Beschreibung

Die erfolgreiche Gewinnung und Bindung von KundInnen 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 Kunden. Für Unternehmen wird mit erfolgskritisch, KundInnen auf allen Kanälen professionell treuen und das eigene Unternehmen nden.

In diesem Seminar werden die TeilnehmerInnen befähigt, esem Themenfeld die strategische Weiterentwicklung des eigenen Unternehmens mitzugestalten. Wir arbeiten mit Ihnen n großen zukunftsweisenden Themen von Handel und Handwerk, e nachhaltige Zukunftsfähigkeit Ihres Unternehmens sicherzustellen.

Das Seminar ist einer von zwölf thematischen Bausteinen der FUTUR-Produktgruppe. Unter der Bezeichnung „FUTUR“ bündelt die ADG diejenigen Formate, die Führungskräfte und Nachwuchsführungskräfte aus Handels- und Handwerksunternehmen mit Fähigkeiten ausstatten, die sie zur erfolgreichen Ausübung ihrer Rolle im Unternehmen benötigen.

Seminare des FUTUR können als Einzelseminare gebucht werden (über die vorliegende Seite im Onlineshop). Alternativ können Bausteine des FUTUR als Programm gebucht werden.

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"igitalen Marketing
- Customer-Journey-Analyse
- Strategieentwicklung (Marketingstrategie)
- Controlling"igitalen Marketing

Nutzen

- Wir vermitteln Ihnen aus dem jeweiligen Themenumfeld die wichtigsten grundlegenden Zusammenhänge im Rahmen eines kompakten Zwei-Tages-Seminars.
- Die kundenfreundliche Unterteilung der Inhalte"e drei Umsetzungsziele "Orientierung geben", "Initiative ergreifen" und "Veränderung umsetzen" erlaubt die ganz gezielte Berücksichtigung Ihrer thematischen Bedarfe.
- Tauschen Sie sich mit anderen Teilnehmern aus ländlichen und gewerblichen Kooperationen aus und lernen Sie so Best-practice-Ansätze aus anderen Unternehmen kennen.
- Die Teilnahme am Seminar kann voll auf eine zukünftige Teilnahme am FUTUR-Programm angerechnet werden.

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.