



## Marketing & Vertrieb für Handel und Handwerk (20. FUTUR)

Buchungsnummer  
**ST0321-332**

Diese Veranstaltung richtet sich an:

**Aktuelle und zukünftige Führungskräfte aller Hierarchiestufen in Handels- und Handwerks-Kooperationen**

Zu den grundlegenden  
Erfolgsfaktoren für  
Unternehmen gehört der  
professionelle und erfolgreiche  
Kontakt zu Kundinnen und  
Kunden. Eine wesentliche  
Aufgabe für Führungskräfte

besteht daher darin, den eigenen MitarbeiterInnen die fachlichen Grundzüge von Marketing & Vertrieb vermitteln"önnen. In diesem Seminar behandeln Sie die wichtigsten Methoden im Kontakt zu Kundinnen und Kunden - vom Marketingprozess über den Marketing-Mix bis hin zu Verkaufskommunikation und Verhandlungstechnik.

Veranstaltungsart

**Qualifizierungs-/ Managementprogramm**

Dauer (in Tagen)

**2**

Termin

**13.10.2021 - 14.10.2021**

Zu erreichender Abschluss

**Diplom**

Preis  
**1.125,00 €**

Aktions- und Gutscheincodes werden im 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 dies mit erfolgskritisch, KundInnen auf allen Kanälen professionell zu betreuen und das eigene Unternehmen zu stärken.

Das Seminar befähigt die TeilnehmerInnen, ihren MitarbeiterInnen als Führungskraft ein wichtiges Themenfeld Orientierung zu geben – sowohl fachlich als auch in Führungsthemen. So gewinnen Sie als Führungskraft Kompetenz und Sicherheit.

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**

- Kundenorientierung und Corporate Identity
- Marketing-Prozess, Marketing-Mix, Empfehlungsmarketing, Online-Marketing
- Verkaufskommunikation
- Kritische Gesprächssituationen und Verhandlungstechnik
- Controlling und Vertriebssteuerung

### **Nutzen**

- Wir vermitteln Ihnen aus dem jeweiligen Themenumfeld die wichtigsten grundlegenden Zusammenhänge im Rahmen eines kompakten Zwei-Tages-Seminars.
- Die kundenfreundliche Unterteilung der Inhalte in drei Umsetzungsziele "Orientierung geben", "Initiative ergreifen" und "Veränderung umsetzen" erlaubt die ganz gezielte Berücksichtigung Ihrer thematischen Bedarfe.
- Tauschen Sie sich mit anderen TeilnehmerInnen 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**

Wolfram Kuhnen, IMB GmbH & Co. KG. Herr Kuhnen ist Diplom-Kaufmann und Miller-Heiman-zertifizierter Berater. Er unterstützt Unternehmen verschiedener Branchen"n Themen Marketing- und Vertriebsberatung, Verkaufs-, Verhandlungs- und Gesprächstrainings, Kundenbindung und Kundenzufriedenheit. Marketing- und Vertriebsplanung sowie Einführung und Weiterentwicklung von CRM-Systemen.