



Marktorientierung & Mitgliederbindung für Handel und Handwerk (21. FUTUR)

Buchungsnummer
ST0322-141

Diese Veranstaltung richtet sich an:

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

In Zeiten dynamischer technologischer Entwicklung dürfen Unternehmen nicht die Wünsche und Bedarfe der eigenen Kundschaft aus dem Auge verlieren,"e sonst Marktanteile"n Wettbewerb

abgeben. Das Erkennen von Marktbedarfen hat nicht nur eine vertriebliche Bedeutung, sondern steht"gem Zusammenhang mit der Weiterentwicklung des eigenen Unternehmens. In diesem Seminar behandeln Sie die wichtigsten Methoden,"s eigene Unternehmen auch außerhalb der Vertriebsabteilung stärker auf Kundschaft und Mitglieder auszurichten.

Veranstaltungsart

Qualifizierungs-/ Managementprogramm

Dauer (in Tagen)

2

Termin

14.11.2022 - 15.11.2022

Zu erreichender Abschluss

Diplom

Preis

1.150,00 €

Aktions- und Gutscheincodes werden in Ihren Bestellprozess berücksichtigt.

Beschreibung

Die erfolgreiche Gewinnung und Bindung von Kunden 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 Erfolgskritik, Kunden auf allen Kanälen professionell betreuen und das eigene Unternehmen modernisieren.

Das Seminar befähigt die Teilnehmer, in diesem Themenfeld zielgerichtet Verantwortung für ihren Bereich/ihr Unternehmen zu übernehmen, den eigenen Verantwortungsbereich ganz konkret voranzubringen. Wir vermitteln Ihnen aktuelles Fach- und Führungswissen, mit dem Sie Strukturen, Abläufe und Prozesse optimieren und aktuelle Entwicklungen anpassen können.

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 (über den folgenden Link).

Inhalte

- Kundenbedarfe und Marktorientierung
- Ausrichtung des Unternehmens am Markt als Grundlage für Veränderungsprozesse
- Kundenorientierung und Mitgliederorientierung
- Neue Mitgliederbedarfe und Genossenschaft

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 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

Kai Geisslreither, Akademie Deutscher Genossenschaften e.V. Herr Geisslreither verfügt über 15 Jahre Führungserfahrung in internationalen Handels- und Dienstleistungsunternehmen. Er hat mehrere eigene Unternehmen gegründet und unternehmerische Change-Projekte begleitet. Er ist zertifizierter Agile Coach und akkreditierter Insights-MDI-Berater.

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