



Zukunft des Handels & digitale Kanäle zum Markt für Handel und Handwerk (21. FUTUR)

Buchungsnummer
ST0322-142

Diese Veranstaltung richtet sich an:

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 HändlerInnen

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 feststellen können, dass
alle Kanäle professionell
bedient und verzahnt werden.
Eine wichtige Rolle spielt dabei
der Blick in die Zukunft, damit Sie
als strategische/r EntscheiderIn
Ihr Unternehmen auf
Phänomene wie das Internet

der Dinge, Plattformökonomie oder rein digitale Geschäftsmodelle vorbereiten können.

Veranstaltungsart

Qualifizierungs-/ Managementprogramm

Dauer (in Tagen)

2

Termin

16.11.2022 - 17.11.2022

Zu erreichender Abschluss

Diplom

Preis

1.150,00 €

Aktions- und Gutscheincodes werden in Ihren Bestellprozess berücksichtigt.

Beschreibung

Die erfolgreiche Gewinnung und Bindung von 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/r KundIn. Für Unternehmen wird dies mit erfolgskritisch, Kunden auf allen Kanälen professionell zu betreuen und das eigene Unternehmen zu stärken.

In diesem Seminar werden die TeilnehmerInnen befähigt, in diesem Themenfeld die strategische Weiterentwicklung des eigenen Unternehmens mitzugestalten. Wir arbeiten mit Ihnen an großen zukunftsweisenden Themen von Handel und Handwerk, um die 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 (über den folgenden Link).

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

- 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 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

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.