



Digitalisierung von Vertriebsstrategien

Buchungsnummer
RT23-00121

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 gründlich überprüft und auch „auf den Kopf gestellt“. Welche digitalen Herausforderungen ergeben sich? Strategisches Vertriebsmanagement und strategisches Marketing? Dieses Modul gibt Antworten auf wichtige Fragen.

Veranstaltungsart

Modul

Dauer (in Tagen)

3

Termin

25.09.2023 - 27.10.2023

Zu erreichender Abschluss

Teilnahmebescheinigung

Workload (in h)

30

Preis

1.890,00 €

Bronze

1.701,00 €

Silber 1.701,00 €

Gold 1.701,00 €

Aktions- und Gutscheincodes werden in den Bestellprozess berücksichtigt.

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 im strategischen Vertriebsmanagement und im strategischen Marketing.

Inhalte

- Digitalisierung als Herausforderung im Vertriebsmanagement
- Aufgabenfelder im 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 in 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.