



Digitale Kanäle zum Markt – Zukunft des Handels

Buchungsnummer
ST23-01243

Diese Veranstaltung richtet sich an:

Geschäftsführer:innen und 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 Händler:innen

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

der Dinge, Plattformökonomie oder rein digitale Geschäftsmodelle vorbereiten können.

>> Geschäftsführungskompetenz für Handel und Handwerk: die neue Qualifizierungsreihe für das obere Management in Handel und Handwerk – vom Anbieter des FUTUR.<<

Veranstaltungsart

Qualifizierungs-/ Managementprogramm

Dauer (in Tagen)

2

Termin

05.06.2023 - 06.06.2023

Zu erreichender Abschluss

Teilnahmebescheinigung

Preis

1.240,00 €

Aktions- und Gutscheincodes werden im Bestellprozess berücksichtigt.

Beschreibung

Die erfolgreiche Gewinnung und Bindung von Kund:innen 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 mit erfolgskritisch, Kunden auf allen Kanälen professionell zu treuen und das eigene Unternehmen zu fördern.

Das Seminar ist einer von vier thematischen Bausteinen der Reihe „Geschäftsführungskompetenz für Handel und Handwerk“, in der wir mit Ihnen in Themenfeldern arbeiten, die für die Zukunftsfähigkeit Ihres Unternehmens wichtig sind. Die vier Bausteine können als Einzelseminare oder als Reihe gebucht werden (siehe Rubrik „Verwandte

Produkte“).

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

- Sie erhalten kompakt und praxisnah das wesentliche Rüstzeug, um Ihr Unternehmen“ner Leitungsfunktion fit für zukünftige Herausforderungen“chen.
- Sie thematisieren die neuen Trends und Entwicklungen im Handel und erarbeiten, wie Ihr Unternehmen davon betroffen sein wird.
- Sie erfahren, welche neuen Vermarktungs- und Vertriebskanäle für Ihr Unternehmen zukünftig relevant sein werden.
- Sie tauschen sich mit anderen Teilnehmer:innen aus ländlichen und gewerblichen Kooperationen aus und lernen so Best-practice-Ansätze aus anderen Unternehmen kennen.

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.