

Vertriebsmanagement und Verkaufspraxis

im Rahmen der berufsbegleitenden Weiterbildung

„Zertifizierter Betriebswirt (THD)“

Thema	Verkauf und Vertrieb im kleinen Unternehmen heißt Kundenkontakt auf breiter Ebene und immer mehr auch Kundenorientierung. Effizientes wirtschaftliches Handeln und das Folgen der eigenen Strategie ist dabei eine Grundlage für den nachhaltigen Erfolg des Unternehmens.
Inhalt	<ul style="list-style-type: none"> • Kundenorientierung und die Wirkungskette des Markterfolgs (Kundennähe, zufriedenheit und –bindung) • Kundenstrategie und Unternehmensplanung • Grundlagen der Vertriebsorganisation (Zentralvertrieb/Regionalvertrieb/KAM, Partnervertrieb u.a.) • Grundlagen der Vertriebssysteme (Kundendatenbanken, CRM) • Der Blick auf den Kunden: Kundenverhalten, Kundentypen und Kundensegmentierung • Die Wege zum Kunden (Multi Channel Management): Call-Center, Besuche, eCommerce, Social Media • Kundenkommunikation und Technik der Verkaufsgespräche • Die „idealen“ Mitarbeiter und Vorgesetzten im Vertrieb
Referent	Prof. Dr. Peter Winkelmann, HAW Landshut
Termin	Sonntag, 01. Juni 2025 von 08:30 Uhr bis 17:45 Uhr
Ort	Schloss Mariakirchen, Obere Hofmark 3 94424 Arnstorf OT Mariakirchen
Investition	249 EUR, brutto inkl. Seminarunterlagen und Tagungsgetränke
Anmeldung	Hans Lindner Regionalförderung AG & Co. KG, Silvia Haslbauer E-Mail: Silvia.Haslbauer@Hans-Lindner-Stiftung.de Tel.: 08723 20-2235