
Vertriebsmarketing im Vertrieb / Verkauf A2

Standort München

Termine 29.Mai / 09.Oktober / 07.November / 08.November.2018

Einführung - Aufbau und Umsetzung

Die wesentlichen Aspekte, die das Vertriebsmarketing hat, ist im Wesentlichen das Führen eines Unternehmens mit Ausrichtung auf den zielgerichteten Absatzmarkt. Im Rahmen dieses Trainings werden die wesentlichen Grundlagen vermittelt, die notwendig sind, um das Vertriebsmarketing im Vertrieb / Verkauf in Unternehmen effektiv einzusetzen. Dieses Training versetzt Sie als Teilnehmer in die Lage, in Ihrem Unternehmen als kompetenter Ansprechpartner für Vertriebsmarketing im Vertrieb / Verkauf tätig zu sein.

Ziele - Ihr Nutzen

Informationen über Preisstrategien im Handel, Umsatzpotenzial und Kundenmanagement • Vermittlung von Kenntnissen über strategisches Vertriebsmarketing im Vertrieb / Verkauf • Erläuterung der unterschiedlichen Bedürfnisse und Anforderungen der Kunden und deren Besonderheiten • Erklärung der verschiedenen Methoden zur Kundenanalyse • Beurteilung der Risiken des jeweiligen Kundensegments und Auswahl der optimalen Kundendifferenzierung • Praktische Durchführung der SMART-Methode und dem AIDA-Modell für Vertriebsmarketing im Vertrieb / Verkauf.

Zielgruppe

Mitarbeiter eines Unternehmens, die für das Kundenmanagement zuständig sind. Mitarbeiter im Außendienst, in der Finanzdienstleistung, in B2B/B2C-Beziehungen und im Fachhandel.

Weitere Informationen

Die Veranstaltung beinhaltet eine Zielgradvereinbarung und den großen Key4You©-Persönlichkeitsschlüssel. Inklusiv 1 persönlicher Coaching-Termin und 4 Coaching-Einheiten von je 1 Stunde via Skype oder Telefon.

Gebühr

965,99 Euro zzgl. MwSt. Bei Anmeldung 2 Monate vor Seminarbeginn gewähren wir einen Frühbucherrabatt von 10 Prozent.



VERTRIEBSMARKETINGSEMINARE
Werner Gasser-Grape
Wolkerweg 13
81375 München
0160 90 97 95 42
www.KUBIS-Service.de
wgassergrape@kubis-service.de

ANMELDUNG

Titel des Seminars _____
Termin _____
Preis* _____

Rechnungsempfänger

Selbst **Firma** (Firmenzahler bitte Beiblatt Firmenzahler verwenden)

Persönliche Daten (nur Selbstzahler)

Name _____ Geburtsdatum _____
Vorname _____ Beruf/Position _____

Privatanschrift
(nur Selbstzahler)

Straße _____
Ort _____
Telefon _____
E-Mail _____

Firmenanschrift

Firma _____
Straße _____
Ort _____
Telefon _____
E-Mail _____

*Alle Preise verstehen sich pro Person zzgl. Gesetzl. MwSt.

Datum _____ Unterschrift _____

Teilnahmebedingungen

- Die Teilnahmegebühr ist 14 Tage vor dem Seminar zu entrichten; eine Rechnung geht Ihnen separat zu. Sollten Sie gezwungen sein Ihre Anmeldung zu stornieren, können Sie gemäß AGB §2 ABS2 das Seminar zu einem späteren Zeitpunkt nachholen. Es erfolgt keine Rückerstattung der Kursgebühr. Weitere Kosten fallen nicht an.
- Eine anfallende Tagungspauschale und Übernachtungskosten werden in der Regel vom Teilnehmer, wenn nicht anders vereinbart, übernommen und direkt vor Ort beglichen. Sollten Sie ein Zimmer für die Übernachtung benötigen, wenden Sie sich für die Buchung direkt an das in der Anmeldung genannte Seminarhotel. Die Kontaktdaten des jeweiligen Veranstaltungsortes erhalten Sie mit der Anmeldebestätigung. Terminverschiebungen und/oder Anpassungen des Seminarortes behält sich die KUBIS Vertriebsmarketing-Seminare vor.



VERTRIEBSMARKETINGSEMINARE
Werner Gasser-Grape
Wolkerweg 13
81375 München
0160 90 97 95 42
www.KUBIS-Service.de
wgassergrape@kubis-service.de

BEIBLATT FIRMENZAHLER

Anmeldung zum Seminar.....

Anmeldung folgender Personen

.....
.....
.....
.....
.....
.....

Am in

Die Anmeldebedingungen habe ich/haben wir zur Kenntnis genommen.

Absender:

Name:.....

Firma:.....

Straße:.....

Ort:.....

Telefon:.....

Mail:.....

*Alle Preise verstehen sich pro Person zzgl. Gesetzl. MwSt.

Ort, Datum..... Unterschrift:.....