

Intensiv-Workshop

Kundenorientierte Unternehmensführung im digitalen Zeitalter und dynamischen Kundenverhaltens – Machen Sie sich und Ihr Unternehmen fit für die digitale Zukunft

Abstract

Praxis-Workshop und Seminar mit dem Ziel, die Entwicklung einer Marketing-Strategie, deren Verdichtung im Marketing-Mix und Überführung in ein Verkaufskonzept bis hin zur Umsetzung im Verkauf systematisch in Bezug auf die Handels- und Immobilienbranche aufzuzeigen und zu trainieren.

Konzept

Besser sein als andere ist gerade in intensiven Wettbewerbssituationen der Schlüssel zum Erfolg. Dieses «Besser» bezieht sich dabei in den wenigsten Fällen auf echte objektive Produktvorteile. Meist sind es subjektive, vom Kunden wahrgenommene Nutzevorteile, die zu einer Differenzierung und Alleinstellung am Markt führen: bessere Servicekonzepte, kundenfreundlichere Problemlösungen, die bessere Marke, raschere Lieferfähigkeit, mehr Vertrauen und so weiter. Diese Erfolgspositionen werden im Marketing-Konzept festgelegt und durch entsprechende Marketing-Maßnahmen im «Marketing-Mix» umgesetzt. Der Wettbewerb von Unternehmen, Geschäften und Marken wird dann zu einem Wettbewerb der Marketing-Konzepte. Gewinner ist, wer das bessere Marketing hat.

Zielgruppe

Geeignet für Marketingleiter, Verkaufsleiter, Führungskräfte, Bereichsverantwortliche und Spezialisten aus allen Funktionsbereichen der Immobilien- und Handelsbranche, die eine systematische Gesamtdarstellung der wichtigen Themen aus Marketing und Verkauf in konzentrierter Form erlernen oder vertieft trainieren und ihre Kompetenz bezüglich Kundenorientierung, Marketing- und Verkaufsmanagement und insbesondere Social-Media Marketing steigern wollen.

Themenschwerpunkte

Marketing-Grundlagen, Marketing-Ziele
Markt-, Kunden- und Konkurrenzanalysen
Marketing-Strategie
Der richtige Marketing-Mix
Social-Media-Marketing

Dauer

Kundenabhängig