

ONLINE-SEMINAR

EINLADUNG

ISM Online-Seminar 24.03.2021

Grundlagen digitaler Vertriebswege als Chance in der Krise

Wir haben eine Situation, die für alle neu ist und vieles dauerhaft verändern wird.

Dieses Seminar soll Ihnen als Verantwortliche und Tätige im Vertrieb Hilfestellung bei der Suche nach praktischen Lösungen geben, um Ihr Unternehmen für die Zukunft fit zu machen und weiterhin erfolgreich zu sein. Dabei werden folgende Fragen gestellt: An welchen Leitplanken können Sie sich orientieren? Was sind die Best-Practices? Wo geht es hin mit der deutschen Wirtschaft? Wie kann ich erfolgreich Vertrieb machen, ohne reisen zu dürfen, ohne Menschen treffen zu dürfen? Welche Tools stehen mir zur Verfügung, kann ich nutzen? Wie gehe ich mit ihnen um, wie setze ich sie erfolgreich ein?

Zielgruppe	Inhaber, Geschäftsführer, Mitarbeiter aus dem Vertrieb
Teilnehmerzahl	Bis zu 20 Personen
Referent/in	Markus Milz, Geschäftsführer Milz & Comp., Köln
Datum/Uhrzeit	Mittwoch, 24.03.2021 10.00 – 16.30 Uhr
Ort	Online via Lifesize
Kosten	460,00 € zzgl. MwSt. für Mitglieder
	540,00 € zzgl. MwSt. für Nichtmitglieder
Ansprechpartner	Eva Alberty T: +49 211 828953-34
	Detlef Cohrs T: +49 211 828953-26

Der Workshop ist maximal interaktiv. Es werden Einzelübungen durchgeführt und es wird ausreichend Zeit zur Diskussion und Reflektion geben. Bringen Sie all Ihre offenen Fragen zum Thema „Vertrieb“ mit; der Dozent Markus Milz (siehe auch www.markusmilz.de bzw. www.milz-comp.de) wird sie im Rahmen der Veranstaltung beantworten.

Agenda

- Begrüßung, Vorstellung, Organisatorisches, Erwartung Teilnehmer
- Einordnung der aktuellen Gesamtsituation „Wie geht es weiter?“
- Bedeutung und Möglichkeiten „Vertrieb“ 2021
- Übersicht, Einsatzbeispiele und Möglichkeiten digitaler Vertriebsformen
 - Teams, Zoom, Go-to-meeting, Webex und andere
 - Grundlagen Online-Marketing
 - Social Media (LinkedIn, XING, Facebook, Instagram und andere)
 - Funnel-Marketing
 - Sonstige
- Ausblick und Fragen

Dieses Seminar richtet sich an diejenigen...

- ...die sich weiterentwickeln und ihre Optionen für die (Neu-)Ausrichtung kennen wollen, um zu wissen, welchem Weg sie folgen sollten
- ...die auf den digitalen Wandel in der Verkaufswelt vorbereitet sein und ihr Unternehmen individuell nach "Best-Practice"-Konzept optimieren wollen
- ...die verstehen wollen, wie sie Morgen entwickeln, verkaufen, führen können und ihre Mitarbeiter mit auf den „neuen“ Weg nehmen und motivieren können