

Digitalisierungsstrategien in Marketing und Verkauf

Digitalisierung ist das Zauberwort der Gegenwart. Sie hält Einzug in viele Bereiche unseres Lebens und natürlich auch in Kundengewinnung und Kundenbindung. Leider werden die Möglichkeiten dazu von Unternehmen oft noch unzureichend genutzt. Ein erfolgreicher Einsatz ist jedoch fast ohne Fremdkosten möglich.

Seminarziele: Es gibt vielfältige Mechanismen und Hilfsmittel, um Kunden zu finden oder von ihnen gefunden zu werden. Hierbei ist ein Seminarschwerpunkt die Nutzung der sozialen Netzwerke. Aber auch Internetinstrumente wie Regional-, Deal-, Presse-, Fach- oder Branchenportale bieten interessante Möglichkeiten. Ziel des Seminars ist die Vermittlung dieser Hilfsmittel, die Teilnehmer sollen erste praktische Möglichkeiten mit nach Hause nehmen können.

Inhalte

- Digital- und analoges Marketing im richtigen Verhältnis
- Präsentation und Einsatzmöglichkeiten in Internetportalen zur aktiven und passiven Geschäftsanbahnung
- Neuigkeiten verbreiten mit Presseportalen, Twitter, Blogs
- Bild- und Dokumentenportale, nur Trend der Jugend?
- Deals, Internetshops und Angebotsportale – Neues Geschäft?
- Praxis Check mit „life posting“
- Chancen und Gefahren in sozialen Netzwerken

Zielgruppen: Unternehmen und Mitarbeiter, die sich mit dem Thema Digitalisierung auseinandersetzen wollen.

Dozent/Trainer: Der Dozent, Helmut König ist Unternehmensberater für Vertriebs- und Organisationskonzepte. Er gibt hier seine eigenen Erfahrungen wieder. Ein großer Teil seiner neuen Kundenkontakte kommen durch die Nutzung dieser neuen Marketinginstrumente.

Seminardauer: 1 Tag