

PARLA®-Trainings

Digitalisierungsstrategien in Marketing und Verkauf

Ziele

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.

Es gibt vielfältige Mechanismen und Hilfsmittel, um Kunden zu finden oder von ihnen gefunden zu werden. Hierbei ist ein Trainingschwerpunkt die Nutzung der sozialen Netzwerke. Aber auch Internetinstrumente wie Regional-, Deal-, Presse-, Fach- oder Branchenportale bieten interessante Möglichkeiten. Ziel des Trainings 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

Trainer

Helmut König, Industriekaufmann

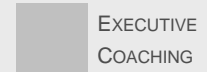
- geb. 1954, Wohnort: Münzenberg
- seit 1975 Experte für Vertrieb, Marketing und Organisation
- Vertriebs-Experte im nationalen und internationalen Mittelstand
- Vertriebs- und Marketingleiter im Rohstoffhandel, Produktmanager Baustoffhandel und Baustoffindustrie
- Organisator und Dozent des Lehrgangs Consulting Assistant, NCRM



PARLA



PARLA
INTERNATIONAL



EXECUTIVE
COACHING

Datum

auf Anfrage

Ort

auf Anfrage

Dauer

auf Anfrage

Trainer



Helmut König

Teilnehmeranzahl

nach Vereinbarung

Investition

nach Vereinbarung

Zielgruppe

auf Sie abgestimmt