# 20119 | Marketing und Vertrieb für den Mittelstand, Aufbaukurs

Nutzen Sie Ihren regionalen Erfolg als Grundlage für weiteres Wachstum. In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie neue Märkte erschließen, Kundenpotenziale identifizieren und Ihren Vertrieb effektiv überregional ausrichten. Ergänzend lernen Sie, wie digitale Kommunikationsmaßnahmen die Neukundengewinnung gezielt unterstützen können.

| | |
|---|---|
| Kursumfang: | 16 Unterrichtseinheiten (UE) zu 45 Minuten |
| Kurszeitraum: | 02.12.2027 - 03.12.2027 |
| Kurstage: | Donnerstag 09:00 - 16:00 Uhr<br>Freitag 09:00 - 16:00 Uhr |
| Kurspreis: | 949,00 € |
| Kursort: | bsw Bildungswerk der Sächsischen Wirtschaft gGmbH, Bildungszentrum Riesa, Rudolf-Breitscheid-Straße 33, 01587 Riesa |

## Methoden/Inhalte

### Analyse und Strategieentwicklung

- Analyse und Optimierung bestehender Vertriebsstrategien
- Entwicklung individueller Marketing- und Vertriebsmaßnahmen
- Kosten-Nutzen-Bewertung von Offline- und Online-Marketing

### Digitale Marketinginstrumente

- Optimierung von Social-Media-, Suchmaschinen- und Medienstrategien
- Tools zur Zielgruppenanalyse und Marktsegmentierung
- Grundlagen eines zielgruppengerechten Content-Marketings

### Praxisorientierte Umsetzung

- Analyse erfolgreicher Best-Practice-Beispiele digitaler Kundenkommunikation
- Entwicklung wirksamer Maßnahmen zur überregionalen Kundenansprache und Leadgenerierung

## Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus Vertrieb und Marketing sowie an Unternehmer und Selbstständige, die ihre Vertriebsstrategie optimieren, digitale Marketingmaßnahmen gezielt einsetzen und ihre Kundenkommunikation über Online-Kanäle erfolgreicher gestalten möchten.