20121 | 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:	13.12.2027 - 14.12.2027
Kurstage:	Montag 09:00 - 16:00 Uhr Dienstag 09:00 - 16:00 Uhr
Kurspreis:	949,00 €
Kursort:	bsw Bildungswerk der Sächsischen Wirtschaft gGmbH, Bildungszentrum Riesa, Standort Meißen, Fabrikstraße 16, 01662 Meißen

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.