19676 | Marketing und Vertrieb für den Mittelstand, Aufbaukurs

Unser Seminar vermittelt Ihnen fundiertes Wissen und Methoden für den überregionalen Aufbau Ihres Vertriebs und wie Sie so neue Kunden generieren.

Kursumfang:	16 Unterrichtseinheiten (UE) zu 45 Minuten
Kurszeitraum:	14.12.2026 - 15.12.2026
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

Sie haben sich bereits einen guten Bekanntheitsgrad und regionalen Kundenstamm aufgebaut und wollen nun Ihren Marktanteil überregional erweitern. Wenn Sie hierfür die richtige Vorgehensweise suchen, liefert Ihnen das Seminar die richtigen Methoden für den Aufbau Ihres überregionalen Vertriebs. Lernen Sie eine effektive Vorgehensweise für eine überregionale Marktdurchdringung und Neukundengewinnung kennen und verschaffen Sie sich einen Überblick über die Erfolgsfaktoren der zielgruppengerechten digitalen Kundenkommunikation, die den Kunden informative Mehrwerte bieten.

Methoden/Inhalte

- Reflektion und Optimierung Ihrer derzeitigen Vertriebsstrategie
- Kosten-Nutzenverhältnis klassischer Offline- versus Online-Marketingstrategien
- Vorstellung strukturierter und kreativer Vorgehensweise für die Ausarbeitung Ihrer individuellen überregionalen Marketing- und Vertriebsmaßnahmen
- Verbesserung Ihrer derzeitigen Strategien für Ihr Marketing in sozialen Netzwerken, Suchmaschinen und Medienkanälen
- Vorstellung von Tools zur Zielgruppen-Bestimmung
- Grundlagen für ein zielgruppengerechtes Content Marketing im Mittelstand
- Vorstellung und Analyse von Best-Practice-Beispielen zielgruppengerechter digitaler Kundenkommunikation

Zielgruppe

Verkäufer, Kundenberater, Außendienstmitarbeiter, Führungs- und Nachwuchskräfte