19649 | Marketing und Vertrieb für den Mittelstand, Basiskurs

Lernen Sie in unserem Seminar, wie Sie mit der richtigen strategischen und vertrieblichen Ausrichtung Ihre Unternehmensziele erreichen.

Kursumfang:	16 Unterrichtseinheiten (UE) zu 45 Minuten
Kurszeitraum:	11.11.2026 - 12.11.2026
Kurstage:	Mittwoch 09:00 - 16:00 Uhr Donnerstag 09:00 - 16:00 Uhr
Kurspreis:	949,00 €
Kursort:	bsw Bildungswerk der Sächsischen Wirtschaft gGmbH, Bildungszentrum Riesa, Rudolf-Breitscheid-Straße 33, 01587 Riesa

Sie wollen sich im Wettbewerb besser positionieren? Wir zeigen Ihnen, mit welcher Vertriebsorganisation und welchem Marketing-Mix Sie Ihre Vertriebsstrategie umsetzen. Verschaffen Sie sich einen Überblick darüber, wie Sie mit der richtigen strategischen und vertrieblichen Ausrichtung Ihre Unternehmensziele erreichen, Ihre Kunden langfristig an sich binden und sich als mittelständisches Unternehmen erfolgreich vom Wettbewerb abheben. Lernen Sie Strategien für Marketing-Maßnahmen kennen, die auch mit eingeschränkten Ressourcen und für kleinere Budgets funktionieren.

Methoden/Inhalte

- Mit der richtigen Vertriebsstrategie und Vertriebsorganisation zum Unternehmenserfolg
- ABC – Kundenpotenzialanalyse als Basis Ihrer zielorientierten Kundenorientierung
- Methoden zur Aufbereitung von Kundeninformationen und Analyse des individuellen Bedarfs
- Mehr Kundenorientierung mit differenzierter und individueller Kundenbearbeitung und -ansprache
- Aufbau und Umsetzung erfolgreicher Cross-Selling-Strategien
- Abhebung vom Wettbewerb mit wirkungsvollen Marketing-Instrumenten zur kundenorientierten Kommunikation
- Einstiegs-Strategien zum Aufbau einer effektiven Social-Media-Kommunikation

Zielgruppe

Verkäufer, Kundenberater, Außendienstmitarbeiter, Führungs- und Nachwuchskräfte