20116 | Marketing und Vertrieb für den Mittelstand, Basiskurs

Nutzen Sie die Potenziale einer professionellen Vertriebsorganisation, um Ihre Wettbewerbsfähigkeit nachhaltig zu steigern. Lernen Sie, geeignete Vertriebs- und Marketingstrategien zu entwickeln, Kunden gezielt anzusprechen und mit effizienten Maßnahmen auch bei begrenztem Budget überzeugende Ergebnisse zu erzielen.

Kursumfang:	16 Unterrichtseinheiten (UE) zu 45 Minuten
Kurszeitraum:	10.11.2027 - 11.11.2027
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

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.