



### Seminarziel

Ohne Vertrieb kein Umsatz. Jeder im Unternehmen braucht ein Grundverständnis der Vertriebsprozesse um mit der eigenen Arbeit auch zum Vertrieb beitragen zu können: Produkte und Dienstleistungen müssen an den Mann oder Frau gebracht werden. Mit den Möglichkeiten des Internets bedeutet das zwar nicht immer, dass gleich „gekauft“ wird, eine dem Kauf vorhergehende Probe-Nutzung kann langfristig erfolversprechender sein. Doch schlussendlich muss ein Produkt oder Dienstleistung einen positiven Deckungsbeitrag leisten, also vertrieben werden. Insbesondere mit den Möglichkeiten des Internets verschwimmen jedoch die Grenzen zwischen Werbung, Nutzung und Kauf. Die Teilnehmer erhalten eine Übersicht über neue Methoden und Tools, die das Internet bietet und lernen so, diese Mittel wirkungsvoll einzuplanen.

### Nutzen

- **Orientierung:** Sie eignen sich Basiskenntnisse der Nutzung des Internets für Werben und Verkaufen an.
- **Tools:** Sie erfahren, mit welchen Tools Vertriebsprozesse gesteuert werden können.
- **Know-how:** Sie lernen, welche Bedeutung die Website Ihrer Firma im Vertriebsprozess einnehmen kann.
- **Know-how Transfer:** Sie erleben einen bereichsübergreifenden Austausch der Teilnehmer Ihres Unternehmens, etablieren die gleiche Wissensbasis und können Ihre Fragen offen stellen.
- **Fortschritt:** Aufbauend auf die echten Beispiele aus Ihrer Firma erstellen wir im Seminar Empfehlungen für nächste Schritte.

### Seminarinhalte

- e-Business und e-Commerce: Das Internet mit seinen neuen Möglichkeiten als Vertriebsplattform.
- Vertriebskonzepte und Social Media.
- Exkurs: Bedeutung der Firmenwebsite und weiterer Online Kommunikations- und Vertriebsmittel.
- Systeme und Tools zur Vertriebssteuerung.
- Ableitung eines ersten individuellen Maßnahmenplans.

### Zielgruppe

- Sales, Presales, Vertriebs- und Produktmanager.
- Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Marketing, Vertrieb, Konstruktion, Design und Controlling.
- Bereichsübergreifende Schlüsselpersonen Ihres Unternehmens.
- Unternehmer und Geschäftsführer von mittelständischen Unternehmen, Bereichs- und Abteilungsleiter.

### Details

- Dauer: von 10h bis 16h inkl. 60 Min. Pausen.
- Teilnehmerzahl: 2-6 Teilnehmer Ihres Unternehmens.
- Seminarpreis: pauschale Abrechnung.
- Inklusive Seminarunterlagen, Fotodokumentation, Teilnahme Zertifikat.
- Zzgl. Tagungspauschale  
4\*\*\*\*: ab 63 EUR/Person, netto  
3\*\*\*: ab 43 EUR/Person, netto  
1\*-2\*\*: ab 36 EUR/Person, netto

### Anfrage

Fragen Sie gleich online ein Angebot an unter [www.klausreichert.de/seminarangebot](http://www.klausreichert.de/seminarangebot)

Dr. Klaus Reichert  
Reichert Consulting GmbH  
Nussdorferstr. 38f  
D-88662 Überlingen am Bodensee  
Tel. +49 7551 9710450 - Fax +49 7551 9710450  
mail@klausreichert.de