

Strategische Gebietsbearbeitung im Außendienst mit Nutzung der digitalen Möglichkeiten

Kurzbeschreibung Der Außendienst wird auch in Zukunft eine besondere Rolle spielen, jedoch ergeben sich durch die Digitalisierung neue Möglichkeiten und Anforderungen. Der Einsatz und die Nutzung der digitalen Möglichkeiten bieten neue Chancen, Kunden auch zukünftig zu begeistern und für den Holzhandel zu gewinnen. Jeder Vertriebsmitarbeiter ist gefordert umzudenken!

- Seminarinhalte**
- Strategien im digitalen Zeitalter für den Vertrieb
 - Gebietsbearbeitung in einer neuen Form
 - Die erlebbare Gesprächsqualität und Performance in jeder Begegnung
 - Neue Formen der Kundenbeziehung im Zeitalter der Digitalisierung

Zielgruppe Geschäftsführer/innen, Vertriebsleiter/innen, Verkaufsleiter/innen und Außendienstmitarbeiter/innen

TERMINE

ORT & DATUM

19.04.2018 ___ Würzburg

REFERENT

Erwin Germann,
Inhaber GERMANN
Vertrieb & Personal

KOSTEN

EUR 495,- pro Person
(inkl. Tagungsverpflegung)
zzgl. 19 % MwSt.