

DIGITALISIERUNG IN MARKETING UND VERTRIEB

MIT
VIER TOP-
EXPERTEN

VIRTUELLE MASTERCLASS

Mittwoch, 10. November 2021; Donnerstag, 11. November 2021

Mittwoch, 17. November 2021; Donnerstag, 18. November 2021

Jeweils 9.00 bis 13.00 Uhr



DIGITALISIERUNG IM VERTRIEB

Dein Nutzen

Die Digitalisierung bietet enorme Potenziale für Vertrieb und Marketing, stellt die Unternehmen aber auch vor Herausforderungen. Die virtuelle Masterclass bietet einen fundierten Überblick über Vorgehensweisen von der Strategieentwicklung zu den Elementen und dem Umgang mit der Transformation im Unternehmen. Für einen besseren Austausch auf Augenhöhe ist die Teilnehmerzahl auf maximal 16 begrenzt.

DIE TEILNEHMENDEN ERHALTEN AUSSERDEM

Checklisten, das E-Book „LinkedIn“ von Martin Nitsche, Buyer-Persona-Profile nach dem Schuster-Modell und das Buch „Digitalisierung im Vertrieb“ von Norbert Schuster.

Expert:innen aus der Praxis

Norbert Schuster, Lead Management Coach, RoboticSelling® Experte, Marini Systems, Frankfurt a.M. sowie Autor des Bestsellers „Digitalisierung in Marketing und Vertrieb“.

Marion Borgs, Geschäftsführerin von vendamus®, ist Unternehmerin, Coach und gefragte Expertin für Digitalisierung und Vertrieb.

Martin Nitsche, Gründer und Geschäftsführer von Solveta, gilt als einer der führenden Marketing- und CRM-Experten Deutschlands. Darüber hinaus ist er Präsident des Deutschen Dialogmarketing Verbands DDV.

Markus Härlin, Vertriebsmann im digitalen Anzug, Corporate Influencer, Mentor für harte Verhandlungen, Head of Inhouse Sales Consulting, Prokurist, Hays Holding, Mannheim





N. Schuster

Inhalte

Teil 1: Mittwoch, 10. November 2021, 9.00 bis 13.00 Uhr

Strategie

- > Herausforderungen und Chancen der Digitalisierung
- > Strategiemodell zur zielführenden Aktivierung der Potenziale
- > Methoden, Tools, Plattformen
- > Automatisierung und Robotic Selling
- > Tipps & Tricks aus der Praxis

Norbert Schuster, Lead Management Coach, RoboticSelling@ Experte, Marini Systems, Frankfurt a.M.

Teil 3: Mittwoch, 17. November 2021, 9.00 bis 13.00 Uhr

Social Selling mit LinkedIn

- > LinkedIn-Strategie: Die perfekte Strategie für deinen Erfolg auf LinkedIn
- > Optimierte dein LinkedIn-Profil - der erste Eindruck zählt
- > LinkedIn-Inhalte - Mit guten Inhalten ohne viel Aufwand glänzen
- > Erweitere zielgerichtet dein LinkedIn-Netzwerk

Martin Nitsche, Geschäftsführer, Solveta; Präsident, DDV Deutscher Dialogmarketing Verband e.V., Frankfurt a.M.

Teil 2: Donnerstag, 11. November 2021, 9.00 bis 13.00 Uhr

Transformation und agiles Vertriebsmanagement

- > Buyer Persona: Interviews, Pate, Monitoring
- > Prozesse, Systeme und Datenmanagement
- > Touchpoints, Content-Audit, Content-Konzeption
- > Der Mensch in der digitalen Transformation

Marion Borgs, Geschäftsführerin, vendamus®, Großostheim

Teil 4: Donnerstag, 18. November 2021, 9.00 bis 13.00 Uhr

Verhandlungskompetenz in Zeiten der Digitalisierung

- > Challenger Sale und 3-D-Verhandeln im B2B: Die Grundlagen
- > Social Listening: Wie du das Buying Center deines Kunden kennenlernst
- > Corporate Influencership: Wie du die Key-Stakeholder in deinem Kunden beeinflusst
- > Challenger Sale: Wie du die Influencer in deinem Kunden mobilisierst
- > Commercial Framing: Wie du die Blockierer in deinem Kunden neutralisierst

Markus Härlin, Head of Inhouse Sales Consulting, Prokurist, Hays Holding, Mannheim

Anmeldung und Informationen

Für deine Fragen stehen wir Ihnen gerne
zur Verfügung: +43 1 319 09 34-10

SUCCUS GMBH | Wirtschaftsforen
Dingelbergstraße 23, 3150 Wilhelmsburg
Telefon: +43 1 319 09 34-0
info@succus.at

Sprich uns direkt an:

Barbara Schneeweiss, Projektmanagement
barbara.schneeweiss@succus.at

Helmut Blocher, Geschäftsführer
helmut.blocher@succus.at

Gerne nehmen wir deine Anmeldung online entgegen:

anmeldung@succus.at

www.germancrmforum.de/anmeldung

Teilnahmegebühr

Virtuelle Masterclass „Digitalisierung im Vertrieb“

am 10./ 11., 17./ 18. November 2021, jeweils 9.00 bis 13.00 Uhr: € 960,-

(Bei einer Buchung bis 10. Oktober 2021, danach € 1.260,-)



Ein Format von:

SUCCUS
ESSENZ DES ERFOLGS