

Modul 3 Marktbearbeitung

Strategische Unternehmensplanung meets Customer Interaktion

Ihre Vorteile:

- Mehr Integrität in strategischen Entscheidungsprozessen
- Höhere Kundenloyalität
- Elevator-Pitch: Portfolio und Kompetenzen auf den Punkt gebracht
- Souveräne Darstellung des USP gegenüber Wettbewerbern

Sie suchen nach Optionen, wie Sie Ihr Produkt langfristig auf dem Markt erfolgreich positionieren können? Simultaneous Engineering, Zero- Base- Budgeting und Lean Management sind nur einige Konzepte zur effektiven Marktbearbeitung. Erfahren Sie die Synergieeffekte zwischen Marketing und Vertrieb und deren Umsetzung in die Praxis. Entwickeln Sie Ihren persönlichen Strategieplan für Ihre Mission und sammeln Sie Anreize zur operativen Umsetzung.

Keywords:

- Kernkompetenz entlang der Supply Chain
- Innovationsförderung im Vertrieb
- Customer Integration
- Optimales Ausschöpfen des Kundenpotenzials
- Buying-Center

Quick Facts:

- Termin:
- Umfang: 2,5 Tage
- Ort: Akademie der Ruhr-Universität
- Methodik: Vortrag, Diskussion, Gruppenarbeiten, Fallstudien
- Abschluss: Zertifikat
- Kosten: 1.690,00 EUR
- Dozenten: Herr Dipl.-Ing. / MBM, BBA Christian Harting
Herr Dipl.-Wirt.-Ing. / MBM Udo-Volkmar Reschke