

Modul 3 Marktbearbeitung

Strategische Unternehmensplanung meets
Customer Integration



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: 26.-28.09.2019
- Umfang: 3 Tage
- Ort: Akademie der Ruhr-Universität
- Methodik: Vortrag, Diskussion, Gruppenarbeiten, Fallstudien
- Abschluss: Teilnahmebescheinigung*
- Kosten: 1.690,00 EUR, 1.490,00 EUR für VDI-Mitglieder
- Dozenten: Herr Dipl.-Ing. / MBM, BBA Christian Harting
Herr Dipl.-Wirt.-Ing. / MBM Udo-Volkmar Reschke

* Nach Besuch aller 6 Module sowie einer erfolgreich bestandenem Anschlussprüfung erhalten TeilnehmerInnen das Zertifikat zum / zur VertriebsingenieurIn VDI