

Boston Marketing- & Vertriebsprogramm

Aktuelles Praxis-Wissen über die Erfolgsfaktoren eines modernen Marketing- und Vertriebsmanagements bietet dieses 2-teilige Programm.

KONZEPT

In Marketing und Vertrieb stecken oft enorme Optimierungsmöglichkeiten. Etwa dann, wenn es gelingt, dank neuem Kundennutzen sich von der Konkurrenz zu unterscheiden. Oder dort, wo bestehende Kundenbeziehungen vertieft und die Potenziale des Kunden besser genutzt werden können. Und erst recht dann, wenn man es schafft, ein attraktives Leistungsangebot auch wirklich optimal zu vermarkten und zu verkaufen. Marketing und Vertrieb sind breit gefächert. Wir zeigen, was gutes Marketing ist und – vor allem – was es bewirkt. Damit Marketing-Ziele erreichbar sind, braucht es die richtige Marketing-Strategie, die operative Umsetzung und Verdichtung, das richtige Vermarktungs-Konzept und Stärke im Vertrieb. Die Gestaltung eines wirkungsvollen Verkaufs und Vertriebs entscheidet letztlich über den Erfolg am Markt. Das 2-teilige Programm zeigt die Erfolgsfaktoren eines modernen Marketing- und Verkaufsmanagements im digitalen Zeitalter auf.

ZIELGRUPPE

- Marketing-, Vertriebs- und Verkaufsleiter
- Verantwortliche aus Produkt- oder Markenmanagement
- Führungskräfte aus technischen oder kaufmännischen Bereichen, die sich gezielt in den Themenbereich Marketing und Sales einarbeiten wollen
- Geschäftsführer und Unternehmer, die sich über die Zukunft des Marketings ihrer eigenen Firma Gedanken machen und die aktuellen Trends wie Digital- und Online-Marketing verstärkt – oder im Gegenteil gerade nicht – in ihr Marketing-Konzept integrieren wollen

AUFBAU

1. Teil: 4-tägiges Seminar zu Aufbau, Methoden und den Zusammenhängen des modernen Marketings.
2. Teil: 4-tägiges Seminar zu den zentralen Themen eines modernen Vertriebs- und Verkaufsmanagements.

THEMENSCHWERPUNKTE

Wirksames Marketing und Marketing Ziele

- Kundenbedürfnisse als Ausgangsbasis für gutes Marketing
- Zentrale Ziele für Marketing und Vertrieb
- Markt-, Kunden- und Konkurrenzanalysen: Was wissen wir wirklich vom Markt?

Strategisches Marketing und Markt-Positionierung

- Wesentliche Elemente einer Marketing-Strategie
- Segmentierung, Corporate Identity, Markenführung und Preis-Leistungs-Strategien

- Marketing für Innovationen und Wachstum
- Die eigene Marketing-Strategie bestimmen

Erfolgsfaktoren für die Kundenansprache heute

- Die Produkt-, Leistungs- und Programmpolitik
- Preis- und Konditionengestaltung: die wichtigsten Hebel
- Kommunikation: Die zur Verfügung stehenden Instrumente
- Distribution und Vertrieb: Wahl der Absatzwege
- Online Marketing und Social Media integrieren
- Tools, um den Marketing Mix zu koordinieren

Management der Kundenakquisition

- Das Verkaufskonzept
- Die Gestaltung eines wirkungsvollen Verkaufsprozesses
- Vertriebs-Stärke planen und realisieren
- Multi-Channel-Vertrieb als wesentlicher Erfolgsfaktor

Management der Kundenbeziehungen

- Kundenloyalität und Preispolitik
- Customer Value – den Kundenwert ermitteln
- Marketing und Verkauf im Grosskundengeschäft
- Aktives Key Account-Management

Vertriebsführung, Verkaufsrentabilität

- Aufbau und Vergütung der Vertriebsorganisation
- Mitarbeiter führen, Leistungsträger entwickeln
- Planung, Budgetierung und Steuerung

Daten

B1440	1. Teil:	09. – 12.11. 2020	Berlin
	2. Teil:	24. – 27.11. 2020	Köln
B1450	1. Teil:	09. – 12.11. 2020	Berlin
	2. Teil:	22. – 25.02. 2021	Frankfurt
B1411	1. Teil:	18. – 21.01. 2021	Luzern
	2. Teil:	22. – 25.02. 2021	Frankfurt
B1421	1. Teil:	01. – 04.03. 2021	Berlin
	2. Teil:	21. – 24.06. 2021	Brunnen/Luzern
B1431	1. Teil:	07. – 10.06. 2021	St. Gallen
	2. Teil:	21. – 24.06. 2021	Brunnen/Luzern
B1441	1. Teil:	13. – 16.09. 2021	Horn/Bodensee
	2. Teil:	04. – 07.10. 2021	Zürich

Seminardauer: **4 + 4 Tage**

Seminargebühr: **EUR 6.400.– | CHF 6.900.–**

Anmeldung: www.bostonprograms.com/b14
oder mit Anmeldekarte hinten

ANMEL- DEKARTE

Bitte senden oder faxen Sie die Anmeldekarte an:

Boston Business School
Kirchstrasse 3
CH-8700 Küsnacht/Zürich

Telefon +41 (0)43 499 40 20

Telefax **+41 (0)43 499 40 21**

E-Mail info@bostonprograms.com

Internet www.bostonprograms.com

Ich melde mich wie folgt an:

Programm

Nummer

Datum

Teilnehmer

Anrede

Herr

Frau

Titel

Name

Firma

Strasse, Postfach

PLZ

Ort

Land

E-Mail Teilnehmer/in

E-Mail Kontaktperson

Telefon

Telefax

Funktion

Branche

Anzahl Mitarbeiter bis 200 bis 1000 über 1000

Unterschrift

BBS JP 2021

ANMEL- DEKARTE

Bitte senden oder faxen Sie die Anmeldekarte an:

Boston Business School
Kirchstrasse 3
CH-8700 Küsnacht/Zürich

Telefon +41 (0)43 499 40 20

Telefax **+41 (0)43 499 40 21**

E-Mail info@bostonprograms.com

Internet www.bostonprograms.com

Ich melde mich wie folgt an:

Programm

Nummer

Datum

Teilnehmer

Anrede

Herr

Frau

Titel

Name

Firma

Strasse, Postfach

PLZ

Ort

Land

E-Mail Teilnehmer/in

E-Mail Kontaktperson

Telefon

Telefax

Funktion

Branche

Anzahl Mitarbeiter bis 200 bis 1000 über 1000

Unterschrift

BBS JP 2021

ADMINISTRATION

Telefonische Beratung und Auskünfte

Gerne beraten wir Sie bei der Auswahl des richtigen Weiterbildungs-Angebots und stehen Ihnen unter Telefon +41 (0)43 499 40 20 hierfür zur Verfügung.

Anmeldung

Füllen Sie die Anmeldekarte – auch als Download im Internet unter www.bostonprograms.com erhältlich – aus und faxen oder senden Sie uns diese bitte zu.

Oder melden Sie sich per E-Mail oder Internet an.

Post: Boston Business School
Kirchstrasse 3 · CH-8700 Küsnacht/Zürich
Telefon: +41 (0)43 499 40 20
Fax: +41 (0)43 499 40 21
E-Mail: info@bostonprograms.com
Internet: www.bostonprograms.com

Bestätigung, Hotelreservation

Innerhalb weniger Tage erhalten Sie von uns die schriftliche Anmeldebestätigung mit Angaben zum Seminarort und zum Seminarhotel, sowie das Zimmerreservationsblatt, das Sie ausgefüllt an uns zurücksenden. Ihre Unterkunft buchen Sie anhand dieses Zimmerreservationsblattes. Sollte das Seminar bereits ausgebucht sein, informieren wir Sie unverzüglich.

Umbuchung, Annullierung

Müssen Sie aus dringenden Gründen ein Seminar umbuchen, so ist dies bis 6 Wochen vor Seminarbeginn einmalig und gegen eine Gebühr von CHF 350.– / EUR 300.– möglich. Das Zahlungsziel ändert sich nicht. Die Gebühr für nicht besuchte Seminare oder Seminarteile verfällt, sofern keine Umbuchung vorgenommen wurde. Im Fall einer Angebotsveränderung unsererseits erfolgt die Umbuchung auf ein Seminar, das dem gebuchten möglichst ähnlich ist. Die Annullierung einer Anmeldung ist bis 3 Monate vor Seminarbeginn kostenlos möglich. Bei Annullierung bis 6 Wochen vor Seminarbeginn werden 40% der Seminargebühr fällig. Alternativ kann bis 7 Tage vor Seminarbeginn ein(e) Ersatzteilnehmer(in) gestellt werden. Die gesamte Seminargebühr ist zu entrichten, sofern der Rücktritt später als 6 Wochen vor Seminarbeginn erfolgt.

Seminargebühr

Die Seminargebühr umfasst das Kurshonorar (ohne allfällige Mehrwertsteuer), ausführliche elektronische Seminarunterlagen sowie eine Teilnahmebestätigung bzw. ein Zertifikat über den Besuch des Kurses. Nicht inbegriffen sind Kosten für Unterkunft und Verpflegung sowie die ans Hotel zu entrichtende Tagespauschale. Die Seminargebühr kann in Schweizer Franken oder in Euro entrichtet werden.

Hotel, Übernachtung, Tagespauschale

Unsere Veranstaltungen finden in Seminar-Zentren, meist Business-Hotels statt. Die Teilnehmenden übernachten im Seminarhotel oder in einer selbst gewählten Unterkunft. Die Übernachtungskosten sind in der Seminargebühr nicht enthalten. Die Hotels stellen den Teilnehmenden individuell Rechnung, die Hotelrechnung ist am letzten Seminartag beim Auschecken durch den Teilnehmenden zu bezahlen. Die Tagespauschale (inkl. Mittagessen) ist zusammen mit den sonstigen Aufwendungen wie Getränke u.a. vom Teilnehmer am letzten Seminartag direkt an das Hotel zu bezahlen, sofern sie nicht im Halbpension-Preis bereits inbegriffen ist. Die Tagespauschale der Seminarzentren Boston, Shanghai und St. Gallen wird durch die Boston Business School den Teilnehmern fakturiert und weitergeleitet. Details siehe Zimmerreservations-Blatt. Dies ermöglicht es, eine Unterkunft eigener Wahl zu buchen und vor allem auf Preisaktionen und günstige Angebote für Flug und Unterkunft der Reiseanbieter zurückzugreifen.

Seminarzeiten

Unsere Seminare starten am ersten Tag um 10.00 Uhr und an den Folgetagen um 8.45 Uhr. Sie enden jeweils um ca. 18.00 Uhr, am letzten Tag um ca. 16.00 Uhr.

Versicherung, Recht

Die Versicherung von Schäden aller Art wie z.B. Unfall, Krankheit, Haftpflicht, Diebstahl, Annullation etc. ist Sache des (der) Anmeldenden. Wir erbringen keine Versicherungsleistungen, jegliche Haftung unsererseits wird wegbedungen. Wir empfehlen den Abschluss einer Annullationsversicherung, welche Stornokosten wegen Krankheit und anderer Ereignisse abdeckt. Es gilt Schweizer Recht. Gerichtsstand ist Zürich. Alle früheren Angaben und Preise verlieren mit Erscheinen des neuen Prospekts ihre Gültigkeit.

Die vollständigen Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) finden Sie im Internet unter www.bostonprograms.com/AGB