

Sales 4.0: Digitalisierung im Vertrieb

Mit automatischen Prozessen Produktivität und Umsatz erhöhen · Das Amazon-Prinzip für mittelständische Unternehmen

■ Zum Seminar

Die Digitalisierung verändert in rasantem Tempo die Rahmenbedingungen und Erfolgsfaktoren im Vertrieb. Was Amazon im B2C-Markt vorgelebt und etabliert hat, erwarten B2B-Kunden zunehmend auch von ihren Lieferanten: strikte Kunden- und Serviceorientierung, einfache, automatisierte Prozesse und ein durchgängiges Informations- und Kommunikationserlebnis.

Was bedeutet das für die Vertriebsorganisation – besonders im Mittelstand? Wie ändern sich Touchpoints und Leads? Was heißt das für die Zusammenarbeit von Marketing und Vertrieb? Wie nutzt man die Fülle von Kundendaten richtig? Welche IT-Tools helfen bei Kundenprofilung und Customer Journey? Und wie schafft man einen effektiven Mix aus digitalen Kanälen und dem nach wie vor wichtigen persönlichen Verkauf?

In diesem Workshop erfahren Sie welche Herausforderungen und Chancen die Digitalisierung für den Vertrieb bedeutet. Sie informieren sich, wie moderne Sales-IT den Vertrieb wirkungsvoll unterstützt. Und Sie erarbeiten anhand von Beispielen aus der Praxis, wie Sie sich aufstellen müssen, um auch in Zeiten von Vertrieb 4.0 eine schlagkräftige Verkaufsorganisation zu haben.

■ Teilnehmerkreis (m/w/d)

Führungskräfte und Mitarbeiter aus Vertrieb, Verkauf, Sales, Key Account Management, Marketing und Produktmanagement

■ Ihr Seminarleiter

Olaf Esters

ist Wirtschaftswissenschaftler, Direktmarketing-Fachwirt und Inhaber von Esters Management, Beratung für Sales und Kommunikation. Er verfügt über langjährige Praxiserfahrung im B2B-Vertrieb und im Verkauf erklärungsbedürftiger Produkte, zum Beispiel von Software- und IT-Lösungen.

■ Art der Präsentation

Kurzvorträge, Praxisbeispiele, Diskussion, Erfahrungsaustausch, Übungen, Seminarunterlagen

■ Teilnahmebescheinigung

Sie erhalten eine qualifizierte Teilnahmebescheinigung der TAW mit detaillierter Auflistung der vermittelten Seminarinhalte.

■ Semindaten

Wuppertal, Hubertusallee 18
 Mi, 16.9.2020, 9.15 bis 16.45 Uhr
Anmelde-Nr. 0010W0 / Gebühr: € 720,-

(mehrwertsteuerfrei, einschließlich Seminarunterlagen, Pausengetränken und Mittagessen)

■ Seminarinhalt

1. Digitalisierung in Vertrieb und Marketing

- B2B-Sales früher, heute und morgen
- Wie sich Kaufprozesse und Kaufverhalten verändern
- „More for less“: die wachsenden Ansprüche der Kunden
- Vertrieb 4.0: Was wir von Amazon lernen können
- Digitale Disruption im Verkauf
- Das Verkaufswissen wird demokratisiert

2. Werkzeuge im digitalen Vertrieb

- Aktuelle IT-Lösungen für den Vertrieb: ein Überblick
- Kundendatenbank: das Herz aller Vertriebsmaßnahmen
- Big Data: Nutzung aller kundenbezogenen Daten
- Predictive Analytics: Trends und Entwicklungen
- Die Bedeutung von Content im modernen B2B-Verkauf
- Marketing und Sales Automation
- CPQ: Variantenvielfalt und Konfiguration managen
- Zusammenspiel von ERP, CRM und CPQ

3. Die Customer Journey im B2B-Vertrieb

- Touchpoints und Kundenkontakte
- Schnittstellen von Marketing und Vertrieb
- Lead Management mit Scoring-Modellen
- Die Vertriebskanäle der Digitalisierung
- Buyer Persona: Käufertypen analysieren
- Neukundengewinnung: wie werden virtuelle Kontakte zu echten Kunden?
- Kundenlebenszyklus und -entwicklungsplan im CRM
- Cross- und Upselling mit digitalen Tools
- Wie Digitalisierung kundenspezifische, personalisierte Lösungen möglich macht

4. Sales 4.0: Die zukunftsfähige Vertriebsorganisation

- Zusammenwachsen von Marketing und Sales
- Der Weg zum Multi-Channel-Vertrieb
- Der perfekte Mix aus Social Selling und persönlichem Verkauf
- Digitale Vernetzung der Kunden mit dem eigenen Unternehmen
- Auswirkungen der Digitalisierung auf Management, Führung und Vertriebsmitarbeiter

■ Beratung und Information

Fachlich: Dipl.-Ök. Simon Oesterwalbesloh, Tel.: 0202-7495-303
 Organisatorisch: Tiziana Rampino, Tel.: 0202-7495-229

Hubertusallee 18 42117 Wuppertal Tel. 0202/7495-0 Fax 0202/7495-202 www.taw.de taw@taw.de

Kompetenzzentren und Themenakademien der TAW

Unsere Kompetenzzentren: **KONSTRUKTION** und **ENTWICKLUNG, MASCHINENBAU** und **FAHRZEUGECHNIK, ELEKTROTECHNIK, VERFAHRENSTECHNIK**



Die TAW ist ein Außeninstitut der RWTH Aachen und Weiterbildungspartner der Bergischen Universität Wuppertal