

# Digitalisierungsstrategien in Marketing und Verkauf

## ZIELE & NUTZEN

Digitalisierung ist das Zauberwort der Gegenwart. Sie hält Einzug in viele Bereiche unseres Lebens und natürlich auch in Kundengewinnung und Kundenbindung. Leider werden die Möglichkeiten dazu von Unternehmen oft noch unzureichend genutzt. Ein erfolgreicher Einsatz ist jedoch fast ohne Fremdkosten möglich.

Es gibt vielfältige Mechanismen und Hilfsmittel, um Kunden zu finden oder von ihnen gefunden zu werden. Hierbei ist ein Trainingsschwerpunkt die Nutzung der sozialen Netzwerke. Aber auch Internetinstrumente wie Regional-, Deal-, Presse-, Fach- oder Branchenportale bieten interessante Möglichkeiten. Ziel des Trainings ist, die Vermittlung dieser Hilfsmittel. Die Teilnehmenden bekommen praktische Möglichkeiten in die Hand und können erste Schritte sofort umsetzen.

## METHODEN

Praxisbeispiel und praktische Übungen, Demonstrationen, Diskussion und Austausch mit dem Experten und der Gruppe

## IHR EXPERTE



**Helmut König**, Experte für Vertrieb, Marketing und Organisation

→ Nähere Informationen zu unseren Experten finden Sie auf unserer Webseite unter [www.parla.de/experten](http://www.parla.de/experten)



© Gerd Altmann auf Pixabay

## INHALTE

- Digitales- und analoges Marketing im richtigen Verhältnis
- Präsentation und Einsatzmöglichkeiten in Internetportalen und auf der eigenen Website
- Neuigkeiten verbreiten mit Presseportalen, Twitter, Blogs
- Soziale Netzwerke, der Trend schlechthin
- Deals, Internetschops und Angebotsportale – Neues Geschäft?
- Praxis Check mit „life posting“
- Chancen und Gefahren in sozialen Netzwerken
- Der Marketingplan zur erfolgreichen Kundenakquise

## TERMIN:

<b>DATUM:</b>	05. Oktober 2022
<b>ORT:</b>	Online-Plattform
<b>DAUER:</b>	1 Tag, 9-17 Uhr
<b>TN-ZAHL:</b>	max. 15 Teilnehmende
<b>INVESTITION:</b>	690 EUR zzgl. MwSt.
<b>ZIELGRUPPE:</b>	Marketing und Verkauf

Anmelden 