



SEMINAR „SYSTEMATISCHE KUNDENBINDUNG & DIGITALISIERUNG“

Termin

18. & 19. Juni 2020

Ort

Frankfurt/Main

Referent

Werner Ruthmann

Zielgruppe

Verantwortliche Marketing- und Vertriebsmitarbeiter (Gruppen-Abteilungsleiter) aus Industrieunternehmen.

Voraussetzungen

Es werden keine besonderen Vorkenntnisse vorausgesetzt

Ziel

- Kundenbindung als einen der wichtigsten Erfolgsfaktoren im Unternehmen dauerhaft verankern.

Methode

- Offener Seminarcharakter (Vortragsteile wechseln sich mit Fragen und kurzen Diskussionen ab)
- Systematisches, d.h. strukturiertes Vorgehen
- Theoretische Grundlagen
- Kundenbeziehung als wichtigste Voraussetzung
- Integration digitaler Kommunikation
- Alternative Kundenbindungs-Modelle aus der Praxis
- Konsequenzen für Marketing und Vertrieb
- Übungen

Inhalte

- Voraussetzungen
- Erfolgsfaktoren
- Kundenbindungs-Strategie
- Motivation der Kunden
- Kundendaten als Grundlage der Kundenbindung
- Leads generieren, qualifizieren und selektieren
- Digitale Kundenbindungs-Instrumente
- Kommunikation für erfolgreiche Kundenbindung
- Organisation der Kundenbindungs-Maßnahmen
- Praxisbeispiele unterschiedlicher Kundenbindungs-Programme (Kunden-Clubs, Partner-Programme etc.) mit SWOT-Analyse
- Controlling – Erfolgsmessung
- Kosten

Nutzen

Die Teilnehmenden sind anschließend in der Lage, in ihren Unternehmen systematisch und sehr effizient die Kundenbindung zu unterschiedlichen Kundengruppen als dauerhaften Erfolgsfaktor zu etablieren.

Die Teilnehmenden erhalten hierzu umfangreiches Informationsmaterial.

Alle Teilnehmenden erhalten nach erfolgreicher Teilnahme zudem ein Zertifikat.

Kosten pro Person

€ 1.295,00

(zzgl. MwSt., Tagungspauschale + Übernachtungskosten)

€ 995,00 bei Anmeldung bis 30. Mai 2020