



Lehrinhalt

Zertifizierte Digital Sales Manager/- in

1. Grundlagen zum digitalen Vertrieb

- Vertrieb 1.0 bis 4.0 – Entwicklung des Vertriebs
- Zielgruppen-Segmente und die richtige Vertriebskanal-Auswahl
- Digitale Vertriebsstrategien entwickeln
- Abgrenzung Vertrieb und Marketing
- Do's and Don'ts - Rechtsprechung und Datenschutz

2. Kundenbeziehungen im digitalen Zeitalter

- Kunden-Akquise im digitalen Zeitalter
- Individuelle digitale Kontaktpflege
- Kundenbeziehungen digital managen
- Digitale Affinität als wichtiger Parameter - digitale Vertriebskanäle
- Beziehungen vereinfachen - Bedürfnisse der Kunden digital verwalten

3. Vertriebs-Prozesse optimieren

- Vertriebs-Prozesse digital umsetzen
- Kunden orientierte Produkt-Kommunikation
- Ganzheitliches Vertriebsmanagement (Sales-Circle)
- Durchführung von digitalen Kundenpräsentationen

4. Transparente Ergebnisse

- Berichte und Auswertungen
- Zufriedenheit spiegelt sich in den Ergebnissen wider
- Wichtige Vertriebskennzahlen auf einen Blick
- So steigern Sie die Quote - Wunschkunden gewinnen

5. Abschlussprüfung/prakt. Hausaufgabe