

## Entwicklung und Einführung neuer Vertriebsstrategien

<b>Inhalt/Beschreibung</b>	<p><b>Zielgruppe:</b> Mitarbeiter/-innen und Verantwortliche des Vertriebs</p> <p><b>Inhalte:</b> Bedeutung einer professioneller Vertriebskonzepte für den Markterfolg Professionelle Gestaltung eines Vertriebskonzeptes unter der Beachtung der Kundengruppe Marktsegmente und Vertriebsziele</p>
<b>Lernziel</b>	Sie lernen die vertriebliche Ausgangssituation zu analysieren und zu bewerten und erarbeiten Ihre spezielle Vertriebsstrategie.
<b>Fachliche Zugangsvoraussetzungen</b>	keine Einschränkungen
<b>Gesundheitliche Zugangsvoraussetzungen</b>	keine Einschränkungen
<b>Technische Zugangsvoraussetzungen</b>	keine Einschränkungen
<b>Zeitmuster</b>	Vollzeit
<b>Lehr- und Lernform</b>	Seminar/Präsenzveranstaltung
<b>Abschlussart</b>	Teilnahmebestätigung / Zertifikat des Anbieters
<b>Voraussichtliche Dauer</b>	2 Tag(e)
<b>Termin</b>	Termine auf Anfrage
<b>Mindestteilnehmeranzahl</b>	8
<b>Maximale Teilnehmerzahl</b>	10
<b>Teilnahmegebühr</b>	910,00 € <i>Hinweis des Datenbankbetreibers: Bitte erfragen Sie beim Anbieter eventuell auftretende Nebenkosten!</i>
<b>Weitere Informationen im Internet</b>	<a href="#">auf der Internetseite des Bildungsanbieters</a>
<b>Themengebiet</b>	Handel, Vertrieb, Verkauf

### Bildungsanbieter



### DS Akademie

-  0160 97978200
-  [info@personal-weiterbilden.de](mailto:info@personal-weiterbilden.de)
-  <https://www.personal-weiterbilden.de>


### Kontakt

#### Doris Schultz

-  0381 7690-139
-  0160 979782-00
-  [info@personal-weiterbilden.de](mailto:info@personal-weiterbilden.de)

### Veranstaltungsort

#### Trihotel Rostock

-  Tessiner Straße 103  
18055 Rostock  
Deutschland



-  Konferenzraum

Verein zur Förderung der Weiterbildungs-Information und Beratung - WIB - e.V.  
Baustraße 7a · 19061 Schwerin · 0385 64682-0