

Ihr Seminar: Verkaufsförderung



Beschreibung:

Offline/Online Verkaufsförderung bzw. Sales Promotion ist in Unternehmen aller Branchen und Größen eine selbstverständliche Praxis geworden. Die Vielzahl der möglichen Settings und Ausgestaltungsformen sowie hohe kreative Anforderungen machen dieses Thema jedoch äußerst vielschichtig und komplex. Wie die erfolgreiche Entwicklung verkaufsfördernder Maßnahmen gelingt, erläutert Ihnen dieses Seminar anhand zahlreicher Beispiele und umfangreichen Erfahrungen.

Zielgruppe

Damen und Herren die sich für Verkaufsförderung interessieren. Sie wollen heute lernen und Morgen in der Praxis ausprobieren? Deshalb haben wir uns für dieses Seminar „Reduce to Max“ auf die Fahne geschrieben.

Lernziele

Sie lernen die wichtigsten Regeln für die Realisierung einer VF-Aktion kennen. Sie analysieren Ihre bisherigen VF-Massnahmen. Sie lernen die einzelnen Konzeptschritte von der Planung bis zur Umsetzung. Sie verstehen die Zusammenhänge und Abläufe einer erfolgreichen VF-Aktion. Sie gewinnen mehr Sicherheit.

Inhalt

Definition, VF-Grundlagen, Analyse VF-Aktionen, Zielgruppen, Ziele, Budget, Konzepterstellung, Massnahmen, Ideenfindung, VF-Kommunikation, Checklisten usw. Und auf Wunsch - ihre ganz persönlichen Anliegen.

Inkl. Lehrmittel und Seminarbestätigung.

Jetzt Anmelden per Mail oder Telefon und profitieren...