Marketing- und Vertriebsziele 2012

Jetzt zum Intensivseminar anmelden und geplante Ziele besser erreichen

(ddp direct)Mit dem Intensivseminar Marketing & Vertrieb für Dienstleistungen schulen die Experten der Scheuer Marketingberatung Dienstleistungsunternehmen. Neben der Vermittlung der Besonderheiten bei der Vermarktung von Leistungen und Services werden auch Strategien für langfristige Kundenbindung und -zufriedenheit geschult. Die Strategien und daraus resultierenden Maßnahmen unterstützen die Seminarteilnehmer, die gesetzten Marketing- und Vertriebsziele für 2012 zu erreichen. Bis zu fünfmal jährlich wird das zweitägige Seminar in Hamburg und München angeboten. Der nächste Termin findet bereits am 1. und 2. März 2012 in München statt. Für Kurzentschlossene sind noch Last-Minute-Plätze verfügbar.

Das Intensivseminar dient nicht nur der allgemeinen Vermittlung von Marketing- und Vertriebsaktivitäten, sondern bietet gezielt Hilfestellungen für die Praxis, um die Komplexität des Dienstleistungsmarketings zu reduzieren. Es ist uns besonders wichtig, dass die Teilnehmer das Erlernte in die Praxis transferieren können. Ein Grund mehr für die bewusste Teilnehmerbegrenzung auf maximal 12 Personen. So kann im Seminar auf die betrieblichen Situationen der Teilnehmer eingegangen werden und wertvolle Hilfestellung gegeben werden. erklärt Thomas Scheuer, Geschäftsführer der Scheuer Marketingberatung und zugleich der Seminarleiter.

Im Seminar wird praxisorientiertes Wissen vermittelt, um bei Interessenten Sicherheit im Kaufentscheidungsprozess aufzubauen, den Verkaufserfolg zu erhöhen, den Dienstleistungsprozess als solchen zu optimieren und die Kundenzufriedenheit zu steigern. Nur mit zufriedenen Kunden haben Dienstleister die Chance, ihre Marketing- und Vertriebsziele zu erreichen. Darüber hinaus erlernen die Teilnehmer den Ablauf zur Erstellung einer strategischen Marketingkonzeption. Um den Praxistransfer für die Teilnehmer zu optimieren, steht ihnen der Dozent für einen bestimmten Zeitrahmen kostenfrei zur Verfügung.

In diesem Jahr findet das Seminar noch an folgenden Terminen statt:

1. und 2. März 2012 in München
26. und 27. April 2012 in Hamburg
5. und 6. Juli 2012 in München
4. und 5. Oktober 2012 in Hamburg
29. und 30. November 2012 in München

Weitere Informationen und die Anmeldung stehen unter www.marketingberatung.de zur Verfügung.

Shortlink zu dieser Pressemitteilung:
http://shortpr.com/b3cvif

Permanentlink zu dieser Pressemitteilung:
http://www.themenportal.de/marketing/marketing-und-vertriebsziele-2012-18948

Pressekontakt

Scheuer Marketingberatung GmbH & Co. KG

Frau Alexandra Erbstößer
Pahlswinkel 9
30826 Hannover-Garbsen

ae@marketingberatung.de

Firmenkontakt

Scheuer Marketingberatung GmbH & Co. KG

Frau Alexandra Erbstößer
Pahlswinkel 9
30826 Hannover-Garbsen

marketingberatung.de
ae@marketingberatung.de

Die Scheuer Marketingberatung GmbH & Co. KG ist spezialisiert auf das Marketing von Dienstleistungen und damit deutschlandweit einzigartig. Das Beratungsunternehmen unterstützt Firmen mit hohem Dienstleistungs- oder Serviceanteil mit strategischer Marketingberatung bei der Vermarktung ihrer Dienstleistungen und dem Aufbau starker Kundenbindungen. Durch langjährige Erfahrungen sind die Marketingbetriebswirte, Ökonomen und Juristen der Scheuer Marketingberatung ausgewiesene Experten im Dienstleistungsmarketing.