

Zum Marketing- und Vertriebsprofi werden



© fotogestoeber - Fotolia.com

Die Produkte und Dienstleistungen eines Unternehmens können noch so gut sein – wenn das Marketing, die Akquise und der Vertrieb nicht stimmen, finden sie nur schwer einen Weg zum Kunden. „Deshalb müssen die Mitarbeiter, die mit diesen Aufgaben betraut sind, über grundlegende und fundierte Kenntnisse verfügen“, sagt Dorottya Köthy, Weiterbildungsexpertin der Industrie- und Handelskammer (IHK) Mittlerer Niederrhein. „Wir haben zahlreiche Seminare und Zertifikatslehrgänge im Programm, die unsere Teilnehmer zu Marketing- und Vertriebsprofis machen. Viele der Weiterbildungen haben wir neu konzipiert.“

So geht es etwa im Kleingruppentraining „Direkt Marketing – Werbetexten im Unternehmen“ (20. Oktober, 450 Euro) darum, kreative Texte für Mailings oder Pressemitteilungen zu schreiben. Im Kurs „Konkurrenz- und Marktanalyse“ (29. Oktober, 199 Euro) erfahren Unternehmen, wie sie ihre Wettbewerbssituation systematisch beleuchten können. Bei „Rechtssicher Werben – Compliance in der Vermarktung von Produkten und Dienstleistungen“ (4. November, 199 Euro) stehen die rechtlichen Rahmenbedingungen im Mittelpunkt. Die Teilnehmer lernen – auch anhand aktueller Urteile –, wie sie Abmahnungen verhindern können. Wichtige Planungs- und Steuerungsinstrumente werden im Seminar „Kampagnenmanagement: So führen Sie gezielt Ihre Marketing- und Werbekampagnen durch“ (29. Oktober, 199 Euro) vorgestellt. Und wie man ein marktorientiertes Vertriebscontrolling aufbaut und anwendet, wird im gleichnamigen Kurs vermittelt (19. und 20. November, 375 Euro).

Für Unternehmen, die besonders erklärungsbedürftige Produkte und kundenindividuelle Leistungen anbieten sowie mit Einkaufsgremien, komplexen Einkaufsstrukturen und -prozessen zu tun haben, ist das neue zweitägige Seminar „Team Selling“ (16. und 17. November, 419 Euro) geeignet. Denn immer häufiger ersetzen Vertriebsteams den Verkäufer als Einzelkämpfer.

„Und wer tiefgehendes Spezialwissen zu einem Marketing- oder Vertriebsthema erlangen möchte, kann einen unserer Zertifikatslehrgänge buchen“, erklärt Köthy. Zur Auswahl stehen „Marketingassistent/-in“ (ab 15. Februar, 850 Euro), „B2B Marketing“ (ab 21. Februar, 850 Euro), „Market Research Manager/-in“ (ab 28. Januar, 845 Euro), „Produktmanager/-in“ (ab 4. April, 899 Euro) und „Online-Marketing“ (ab 28. Oktober, 750 Euro).

Weitere Informationen gibt es unter Tel. 02151 635-455, per E-Mail an:

Ansprechpartner

Agnes Absalon

Telefon: +49 2151 635-349

Telefax: +49 2151 635-44349

E-Mail: absalon@mittlerer-niederrhein.ihk.de

Nordwall 39

47798 Krefeld

Dorottya Köthy-Wienhold

Telefon: +49 2151 635-377

Telefax: +49 2151 635-378

E-Mail: kothy-wienhold@mittlerer-niederrhein.ihk.de

Nordwall 39

47798 Krefeld

Dokument-Infos

Webcode: 12081

Ausdrucksdatum: 19.10.2019