

Webinare zu digitalen Vertriebsformen im Handel



© Cybrain / AdobeStock

Nicht zuletzt durch die Corona-Krise haben digitale Vertriebsformen im deutschen Mittelstand erheblich an Bedeutung gewonnen. Die Möglichkeiten für persönliche Verkaufsgespräche vor Ort, Kundenbesuche oder Messen sind noch immer stark eingeschränkt. Das erfordert ein Umdenken im Vertrieb. Virtuelle Formate der Produktpräsentation und Kundenberatung oder die Umstellung auf digitale Veranstaltungsformate ermöglichen vielen Unternehmen, auch während der Krise einen kundenorientierten Service weiterhin bereitzustellen bzw. diesen sogar langfristig zu erweitern. Auch soziale Netzwerke bieten eine Plattform, um den Kundenkontakt aufrechtzuerhalten bzw. neue Kunden zu gewinnen. Der Digitalisierungsschub im Vertrieb und die Innovationskraft der Unternehmen in diesen herausfordernden Zeiten bergen langfristige Chancen. Zugleich ist die Umstellung mit zahlreichen unternehmerischen Herausforderungen verbunden, etwa bei der praktischen Umsetzung oder bei rechtlichen Themen wie IT-Sicherheit.

Mit der Webinarreihe im Januar möchten wir insbesondere kleinere und mittlere Unternehmen bei der Digitalisierung des Vertriebs unterstützen und aufzeigen, welche Möglichkeiten und Chancen digitale Vertriebsformen bieten. Anhand von Best-Practice-Beispielen können sich die Unternehmen inspirieren lassen. Darüber hinaus gibt es die Möglichkeit, Fragen zu stellen.

Die Teilnahme ist kostenfrei.

- **Termin:** 26.01.2021
Ort: online

Thema: Digitalisierung stationär und weitergedacht – stationär punkten, in sozialen Medien pushen -
Aufgrund der aktuellen Lage müssen viele Unternehmen Ihre Abläufe, Ausstattung oder Vorgehensweisen im direkten Kundenkontakt anpassen oder

komplett überdenken. Nutzen Sie den Wandel, um Ihre digitalen Möglichkeiten am stationären Point of Sale zu prüfen, Ihre Prozesse zu optimieren und kundenzentrierte Services zu integrieren!

Zeit: 17:30 - 19:00 Uhr

- **Termin:** 28.01.2021

Ort: online

Thema: Virtuelle Produktpräsentation – Der direktere Weg zum Kunden - "Neue" Präsentationsformen, wie virtuelle Fachmessen, eigene digitale Veranstaltungsformate sowie der Aufbau eigener Video-Kanäle werden somit weiter an Bedeutung gewinnen – vor allem für erklärungsbedürftige Produkte. Grund genug, die bestehenden Möglichkeiten im Rahmen eines Webinars genauer zu beleuchten.

Zeit: 10:00 - 11:00 Uhr

Preis: **Die Veranstaltung ist kostenfrei**

Weiterführende Artikel

#gemeinsamdigital

Ansprechpartner

Birgit Terschluse

Telefon: +49 2151 635-325

Telefax: +49 2151 635-44325

E-Mail: Birgit.Terschluse@mittlerer-niederrhein.ihk.de

Nordwall 39

47798 Krefeld

Dokument-Infos

Webcode: 25128

Ausdrucksdatum: 26.01.2021