

Marketing & Sales:

Themen für wissenschaftliche Impulsreferate und Keynote Speeches

2017 Themen

Leads in - Cash out: Mehr Erfolg durch systematisches Vertriebsmanagement

Was zeichnet erfolgreiche Vertriebsarbeit aus? Wie müssen Marketing und Vertrieb miteinander verzahnt werden? Welche Tools bereiten den Weg zu Kundengewinnung und Kundenbindung? Durch mehrjährige Beobachtungen, Gespräche und Workshops im In- und Ausland entstand das DISCO-Modell. Mit diesem Workflow werden Vertriebskonzepte entwickelt, die sowohl den Bereich der strategischen Vertriebsplanung als auch die operative Ebene des Kundenkontakts in einem systematischen Gesamtbild zeigen. Es werden Wege gezeigt, deren Begehen in kurzer Zeit Wirkung im Hinblick auf eine erfolgreiche Vertriebstätigkeit haben.

Change-Management - Den Wandel gestalten, die Zukunft meistern

Die technologischen, kulturellen und politischen Rahmenbedingungen wirtschaftlichen Handelns verändern sich mit einer noch nie gekannten Dynamik. Unternehmen müssen sich den neuen Herausforderungen stellen und sich dem Wandel anpassen, um nicht den Anschluss an die Zukunft zu verlieren. Es werden Trends und Entwicklungen im Umfeld von Unternehmen aufgezeigt und Wege zu einer erfolgreichen Neuausrichtung von Unternehmen im Zeichen des Wandels beleuchtet.

Digitale Transformation - Erfinden Sie Ihr Geschäftsmodell neu

Digitalisierung bedeutet nicht allein, eine Homepage neu zu gestalten oder einen Social Media Account anzumelden. Auf Unternehmen kommt eine Vielzahl an Herausforderungen zu, die mit ihrer Komplexität und Innovationsdynamik ganze Geschäftsmodelle, Prozesse und Kundenbeziehungen auf den Kopf stellen. Welche Impulse und Innovationen gehen von der Digitalen Transformation aus? Wie werden das eigene Geschäftsmodell und die Wertschöpfung davon betroffen sein? Und vor allem: worauf kann und worauf muss man sich einstellen? Es wird gezeigt, wie Unternehmer die Digitalisierung nutzen und neue Wege bei der Entwicklung der Unternehmensstrategie definieren können.

Mit Kundenorientierung auf dem Weg zum Wettbewerbsvorteil

Kundenorientierung ist ein Schlagwort. Es existiert wohl kaum ein seriöser Unternehmer, der von sich bzw. seinem Unternehmen nicht behauptet, kundenorientiert zu sein. Wie sieht aber die Realität aus? Besteht Ihre Kundenorientierung den Stresstest? Wie reagieren Mitarbeiter und Kunden in den Momenten der Wahrheit? Was bedeutet das für Kundenbindung, Motivation der Mitarbeiter und das Unternehmensimage? Es wird gezeigt, wie intelligentes Touchpoint-Management zum Erfolg beiträgt und wie sich erste Schritte dahin sofort umsetzen lassen.

Marketing & Sales: Keynote Speeches for Entrepreneurial Thinking

2017 topics

Leads in - Cash out: Shaping your Sales Plan

What makes a successful sales strategy? How can marketing and sales interface more effectively? Which tools should be utilized when it comes to customer acquisition and customer retention? Based on ongoing international research with B2B organizations the DISCO model reveals a way to successfully design a holistic sales plan. The hands-on model applies to both, developing a sales strategy as well as the on stage interaction with prospects and customers. Take away inspiration about utilizing sales tools that instantly initiate a better understanding of the sales management process.

Change-Management - Managing Change, Creating the Future

Today's businesses are more than ever influenced by the impact of technological, sociocultural, and political changes. Companies and organizations need to cope with challenges caused by a changing business environment to better prepare for the future. Which trends and developments will have an influence on your business? How can companies adapt their strategy in a changing world, and how can an entrepreneur inspire the people affected to rethink and redesign existing businesses? Change can be managed and the future can be shaped. It just takes organs of perception and a plan how to get things done. This is what the story is about.

Digital Transformation - Re-inventing your Business Model

Digital transformation is not just redesigning a website and submitting an application for a social media account. Companies will face a number of challenges caused by innovation that will significantly impact business models, processes, and customer relations. What are the key drivers for digital transformation? To which extend and how will your business and your value chain be affected? And, particularly, what does it take to be prepared in the age of industry 4.0? See how entrepreneurs benefit from digital transformation and discover new opportunities for the corporate strategy.

Gaining Competitive Advantage through Customer Centricity

Customer focus is more than just a buzzword. There is hardly any manager who would deny his company's customer focus. However - how is reality like? Does your organization pass the stress test on customer orientation? How do employees manage moments of truth when dealing with clients? What does that mean in terms of customer retention, commitment, and corporate image? See how sophisticated touchpoint management contributes to your success story and what it takes to install customer centricity.