

Pressemitteilung

Starnberg, den 11. Januar 2017

Fortbildungen für den Vertrieb

Den Vertrieb stärken

Die Digitalisierung – Vertrieb 4.0 – schafft neue Handlungsfelder und erfordert neue Strategien. Das hat Auswirkungen auf Verhandlungsführung und Vertriebsrecht. Fortbildungen für alle Vertriebler, die auf der Höhe der Zeit sein und bleiben wollen.

Vertrieb 4.0 ist die Neugestaltung der Vertriebsorganisation nach digitalen Aspekten. Dabei kommt Mobile Solutions, Social Media und Augmented Reality eine bedeutende Rolle zu. Wer nicht reagiert, verliert Kunden. Aber auch für das Kundenmanagement haben die digitalen Technologien Konsequenzen und sie ergänzen CRM- und Omni-Channel-Strategien im B2B-Vertrieb.

Das Vertriebsrecht aktuell umfasst einerseits das Grundwissen für Verhandlung und Abschluss rechtssicherer Verträge im Vertrieb. Dazu gehört das relevante Wissen zu Vertragsarten, Gewährleistung, Garantie, Verzug und Schadensersatz. Unverzichtbar sind auch solide Kenntnisse zum rechtlichen Rahmen bei Internet- und grenzüberschreitendem Vertrieb

Der Vertrieb **verhandelt extrem**, wenn er auf emotionale Verhandlungspartner stößt, die versuchen, psychologisch einzuwirken, einseitig Kritik zu üben und mit Panikmache oder Verzögerungsstrategie Druck auszuüben. Die persönliche Reputation steht auf dem Spiel, große Summen werden bewegt, das Risiko ist hoch – ebenso der Ergebnisdruck. Wer diese Situationen trainiert, kann dauerhaft Top-Ergebnisse abliefern.

Vertrieb 4.0

27. + 28. März 2017 in Unterhaching

3. + 4. April 2017 in Düsseldorf

www.management-forum.de/vertrieb-4.0

Verhandeln extrem

27. + 28. März 2017 in Frankfurt

3. + 4. Mai 2017 in Starnberg

www.management-forum.de/verhandeln-extrem

Vertriebsrecht aktuell

9. + 10. März 2017 in Wiesbaden

6. + 7. Juli 2017 in Starnberg

www.management-forum.de/vertriebsrecht

Bei Fragen zur Veranstaltung oder zur Anmeldung wenden Sie sich gerne an Frau Elisabeth di Muro, Tel: 08151-2719-0 oder per Mail bei info@management-forum.de