

B2B Marketing und Vertrieb

Umsatzpower crossfunktional entwickeln

In diesem Workshop geht es darum, die Kluft zwischen Marketing und Vertrieb zu minimieren. Wenn beide zueinander finden, werden sie zum größten Wachstumstreiber. Erlebe, welche Methoden und Vorgangsweisen den größten Erfolg versprechen, um das ganze Potenzial der Digitalisierung zu aktivieren und gleichzeitig Hochleistungsteams zu entwickeln.

Für wen?

B2B-Unternehmen mit Marketing- und Vertriebsabteilungen, Fach- und Führungskräfte aus Marketing, Data-Driven Marketing, CRM, CX, Vertrieb, Verkauf, Business Development, Transformation und Geschäftsleitung.

Dein Nutzen:

- > Du lernst, wie man wirksam crossfunktionale Methoden einführt.
- > Du arbeitest mit Praxisbeispielen, Arbeitshilfen und Tipps.
- > Du erhältst ein erprobtes Canvas-Modell und Playbook für die Umsetzung und Optimierung mit Hochleistungsteams und Marketing Automation.

Dein Workshopleiter.



Norbert Schuster ist Strategieberater für Digitalisierung im Marketing und Vertrieb. Er hilft Unternehmen dabei, das Potenzial der Digitalisierung für ihre Vermarktung zu nutzen. Er ist gefragter Vortragender und Autor von zahlreichen Fachbüchern.



Inhalte

- > Wie haben sich Kunden und ihr Kaufverhalten verändert?
- > Wie gestaltet sich der neue Kaufprozess?
- > Neue Möglichkeiten der Digitalisierung in Marketing und Vertrieb
- > Neue Rollen und Aufgaben im Marketing und Vertrieb
- > Das Canvas für das Teambuilding
- > Aufgaben, Rollen, Regeln und Kompetenzen
- > Teamzusammensetzung und Teambuilding
- > Transformation und Selbstverständnis des Teams
- > Profilierung Team Persona
- > Zielmessung: KPIs und OKRs
- > Das Success-Force-Playbook