

SALES 4.0 STRESSTEST

Are you ready for the future?

Online
durchführen und
€ 2.000,- sparen!
Statt € 2.950,-
nur € 950,-!



Katzengruber
Development Group

Inventing.
Business.
Future.



Katzengruber
Development Group

SALES 4.0 STRESSTEST

Vortrag und Workshop

Die Digitalisierung zwingt Unternehmen zu tiefgreifenden Transformationsprozessen. An der Schnittstelle zum Markt wird Erfolg oder Misserfolg unmittelbar messbar. Immer mehr Unternehmen verlieren die Kontrolle über ihren Verkaufsprozess und damit den Kontakt zu ihren Kunden und Märkten.

Zukunftsorientierte Vertriebsstrategien fordern ein neues Denken. Erfahren Sie, wie Sie die aktuellen Erkenntnisse aus der Forschung und Best Cases aus der Praxis für Ihren Vertrieb nutzen können.

Werner Katzengruber ist ein international anerkannter Experte, Autor und Berater, wenn es um Strategien für die Zukunft geht. In seinem eintägigen Workshop wird er, gemeinsam mit Ihnen, die kritischen Erfolgsfaktoren für die Zukunft Ihres Vertriebs herausarbeiten.

Im Workshop erhalten Sie Antworten und Lösungen für die Zukunftssicherheit Ihres Vertriebs. Selbstverständlich betrachten wir auch die weiteren erfolgskritischen Faktoren. Ziel des Workshops ist, dass Sie einen detaillierten Aktionsplan erhalten, mit dem Sie die Zukunftssicherheit Ihres Vertriebs sicherstellen können.

Nutzen Sie diese Möglichkeit und erfahren Sie im gemeinsamen Austausch mit Werner Katzengruber, inwieweit Ihr Unternehmen für die Zukunft im Zeichen der Customer Centricity gerüstet ist.





Ablauf des Workshops

Wir starten mit einem ca. 45 Min. Vortrag mit folgenden Themen (Auszug):

- Ein kurzer Blick in die Gegenwart der Zukunft
- Alles wird 4.0 – die Konsequenzen für den Vertrieb
- CRM – keine Software, sondern eine Strategie
- Omnichannel als Vertriebsmodell der Zukunft
- Grundlagen für SALES 4.0
- Vertriebsorganisation der Zukunft
- Wie sehen die Verkäufer der Zukunft aus?

Im Anschluss an den Vortrag wird Sie Werner Katzengruber als Moderator und Experte durch den Workshop führen. Die Methodik und Didaktik des Workshops setzt auf Interaktion. Expertengespräche werden sich mit Fragerunden und praktischen Beispielen abwechseln. Uns ist wichtig, dass Sie einen größtmöglichen Nutzen aus dem Tag mit in die tägliche Praxis nehmen und sich ein klares Zielbild Ihrer Vertriebsorganisation entwickeln kann.

Ort – Location

Auf Grund der aktuellen Corona Krise bieten wir unseren Workshop online an und stellen die Technologie dafür zur Verfügung.

Investition

Ihre Investition in den Workshop, inkl. Vor- und Nachbereitung, beträgt € 950,- zzgl. MwSt.





Katzengruber
Development Group

SALES 4.0 STRESSTEST

Sie finden das Angebot interessant?

Der nächste Schritt ist ein persönliches Telefonat mit Werner Katzengruber. In diesem Termin bestimmen Sie gemeinsam mit ihm den Reifegrad Ihres Unternehmens zum Thema SALES 4.0. Anschließend bereiten wir den Workshop auf Ihre individuelle Situation und die damit verbundenen Rahmenbedingungen, wie Ihre Märkte und branchenspezifischen Kriterien, vor.



Jeder Teilnehmer (m/w/d)
erhält ein Buch SALES 4.0
als Geschenk.

Sprechen Sie uns an! Wir beraten Sie gerne:

Telefon: +49 (0)8152 98253-0 oder stresstest@katzengruber.com

SALES 4.0
STRESSTEST



Katzengruber

Development Group

Inventing.
Business.
Future.

Katzengruber Development Group GmbH
Schloss Seefeld | Schloßhof 7 | D 82229 Seefeld
T. +49 8152 9 82 53 - 0 | F. +49 8152 9 82 53 -29
info@katzengruber.com | www.katzengruber.com

Ust-IdNr. DE267368058
Hypovereinsbank | BIC HYVEDEMMXXX
IBAN DE79 7002 0270 0662 4879 61
Amtsgericht München | HRB181534

Geschäftsführender Gesellschafter: Werner Katzengruber | Geschäftsführer: Dr. Dirk Johannsen