

# 16082 Die Customer Journey im Zeitalter der Digitalisierung

## Analysen, Methodiken, Praxen für Kundenbeziehungen (CRM)



### Warum Sie dieses Seminar besuchen sollten:

Die Grundlage jedes guten Vertriebs ist die Anbahnung, der Aufbau und die Pflege von Geschäftsbeziehungen. Dies gilt sowohl für B2B als auch B2C. Doch wie kann man eine solche Beziehungspflege in Zeiten von Webshops, Apps und Onlinemarktplätzen noch meistern? In diesem IC Unternehmer Akademie Seminar erhalten Sie die wesentlichen Bestandteile und Grundlagen im Bereich des Customer Relationship Managements um Ihre Kunden in der Digitalisierung Ihre Kundenbeziehungspflege kompetent begleiten und beraten zu können.

### Inhalte:

- Die Customer Journey und das SFCP-Modell
- Märkte sind Gespräche - Ohne Kommunikation kein Business
- Automatisiert und doch persönlich: Die Kommunikationsstrategie
- Relevante Inhalte und Content-Strategien
- Call2Action - Vom Gespräch in den Verkauf
- Empfehlungsmarketing online
- Newslettering, Social Media, Apps, etc.
- Was ist ein CRM-System und wie kommt ein solches in Betrieb?
- Case Studies und Best Practise Beispiele

### Der Trainer:

Robert Kubin

### Die Zielgruppe:

Exklusiv für UnternehmerInnen und GeschäftsführerInnen von Betrieben der Fachgruppe Werbung- und Marktkommunikation OÖ.

### Der Preis:

Der Preis für dieses Seminar beträgt exklusiv für alle Mitglieder der Fachgruppe Werbung- und Marktkommunikation OÖ € 29,--. Der Normalpreis für das Seminar beträgt € 109,--, die Fachgruppe Werbung- und Marktkommunikation OÖ fördert € 80,--.

Beachten Sie bitte, dass pro Unternehmen nur eine oder maximal zwei Personen (Gewerbeinhaber und/oder leitender Mitarbeiter) teilnehmen können und diese Förderung erhalten, sofern beim Unternehmen die Berechtigung in der Fachgruppe aufrecht ist.

**Das Wissen, das Zukunft macht! Die IC Unternehmer Akademie.**

Kursbuchung und weitere Details unter **16082** im WIFI-Kundenportal:  
[www.wifi.at/ooe](http://www.wifi.at/ooe)

UNTERNEHMER  
AKADEMIE

