

Die Idee ist gut, die Produkte oder Dienstleistungen leisten Großartiges, aber trotzdem liegen die Verkaufszahlen unter den Erwartungen? Dann kann das daran liegen, dass geniale Entwickler oder gute Handwerker nicht automatisch auch die geborenen Verkäufer sind. Gemeinsam mit dem WIFI Oberösterreich bieten wir daher eine Trainingsreihe speziell für die Bereiche Marketing und Vertrieb an.

Gerade in kleineren Unternehmen liegt die Marketing- und Vertriebsverantwortung oftmals alleinig beim Geschäftsführer. Und dem fehlt häufig die Zeit, um in aller Ruhe über eine optimierte Außendarstellung nachzudenken oder ein schlüssiges Verkaufskonzept für ein neues Produkt zu entwickeln. Über die Dauer von einem Jahr bringen Ihnen praxiserfahrene Marketing- und Vertriebsfachleute das nötige Handwerkszeug bei, um an den dynamischen Märkten erfolgreich zu sein.

Focus on success

Abgerundet werden die Trainingseinheiten des WIFI Linz durch drei halbtägige Workshops des IT-Clusters. Gemeinsam mit ausgewählten Referenten vertiefen wir bei den Focus-Veranstaltungen genau die Themen, die Ihnen als Teilnehmer besonders am Herzen liegen.

Während der gesamten Dauer der Trainingsreihe arbeiten Sie an einem Projekt, das Sie frei wählen können. Das gibt Ihnen die Möglichkeit, an einer konkreten Aufgabenstellung aus Ihrem Arbeitsalltag zu arbeiten und zu lernen.

Nach erfolgreichem Abschluss des Projektes erhalten Sie ein anerkanntes WIFI-Zertifikat.

Focus-Module*

Focus: USP - Positionierung

Focus: Marketing - Guerilla Marketing oder Neuro Marketing

Focus: Vertrieb - Preisverhandlung

Focus: Erfolg - Kundenbindung/Erfolgsmessung

* Änderungen vorbehalten. Alle Focus-Veranstaltungen mit Diskussion, Get-Together und Workshop

Modul 1: Marketing-Basics

- Der Marketing-Managementprozess – das anwendungsorientierte Tool für Marketer 06 Trainingseinheiten
- Ausgesuchte Bereiche in der Kommunikationspolitik 08 Trainingseinheiten
- Integrierte Kommunikation 06 Trainingseinheiten
- Markenführung xx Trainingseinheiten

Focus: USP

04 Stunden

Modul 2: Marketing-Transfer

- SEO 08 Trainingseinheiten
- Präsenz im Internet xx Trainingseinheiten
- Texten für Website/Broschüren 12 Trainingseinheiten
- Pressearbeit 08 Trainingseinheiten

Focus: Marketing

04 Stunden

Modul 3: Sales-Basics

- Aufbau VT-Organisation/Vertriebsstruktur/Salesprozesse 24 Trainingseinheiten
- Informationssysteme im Vertrieb 08 Trainingseinheiten
- Kundenansprache/Kundenbeziehung xx Trainingseinheiten

Focus: Vertrieb

04 Stunden

Modul 4: Sales-Transfer

- Telefontraining 12 Trainingseinheiten
- Kommunikationstraining 12 Trainingseinheiten
- Projektbetreuung 08 Trainingseinheiten

Focus: Erfolg

04 Stunden

Focus-Training: Marketing und Vertrieb

Dauer der Seminarreihe: Oktober 2016 - September 2017

Schulungsort: WIFI Oberösterreich, Wiener Straße 150, 4021 Linz

Veranstalter: IT-Cluster Oberösterreich und WIFI Oberösterreich

Kostenbeitrag

WIFI-Lehrgang (176 Trainingsseinheiten): EUR 2.980,-

Focus-Module: EUR 620,- für Cluster-Partner

Focus-Module: EUR 1.020,- für Nicht-Cluster-Partner

Der Beitrag beinhaltet die Schulung sowie die Schulungsunterlagen (exkl. MwSt.)

Gesamtkoordination

Business Upper Austria – OÖ Wirtschaftsagentur GmbH | IT-Cluster

Michael Lettner | +43 732 79810 - 5232 | @biz-up.at

Anmeldung

Anmeldung und Stornobedingungen unter www.ITcluster.at/marketing

Anmeldefrist: 30. September 2016

Impressum

Informationen gemäß § 24 Mediengesetz:

Der IT-Cluster ist eine Initiative der oberösterreichischen Wirtschaftsagentur Business Upper Austria. Medieninhaber und Herausgeber: Business Upper Austria – OÖ Wirtschaftsagentur GmbH, FN 89326m, Hafenstraße 47-51, 4020 Linz, Telefon +43 732 79810-5232, Fax: +43 732 79810-5110, E-Mail: IT-cluster@biz-up.at, Web: www.ITcluster.at. Für den Inhalt verantwortlich: DI (FH) Werner Pammlinger, MBA. Redaktion: Frauke Wurmböck, Bildmaterial: © [daboost](http://daboost.com) - Fotolia.com. Alle Angaben erfolgen trotz sorgfältiger Bearbeitung ohne Gewähr, eine Haftung ist ausgeschlossen.





FOCUS-TRAINING: MARKETING UND VERTRIEB
your training for digital success