

Workshop

Marketing und Vertrieb stellen in vielen mittelständischen Unternehmen gegenwärtig noch immer eine starke Herausforderung dar. Marketing wird zu selten als überbetriebliche Funktion gesehen. Die klare Vertriebsausrichtung fehlt, der Vertriebsprozess ist nicht optimiert und eine genaue Marktpositionierung ist nicht erkennbar.

Teil 1 Marketinginstrumente

- Kommunikationsinstrumente
- Marketingaktionsplanung

Teil 2 Vertriebsinstrumente

- Umsatzplanung/Planung Kundenbesuche
- Vertriebskanalplanung
- Gesprächsleitfäden

-
- Die Veranstaltung ist kostenfrei für Studierende, Absolventen und wissenschaftliche Mitarbeiter aller Fachrichtungen. Für Externe: 10 €
 - Termin: Donnerstag, 12. Januar 2012 von 17.00 - 20.00 Uhr
 - Ort: Akademisches Service Center, Inforaum R. 024, Parkstr. 6, 18057 Rostock
 - Leitung: Matthias Laudahn, HMB - Hanseatische Mittelstandsberatung
 - Teilnehmerzahl: maximal 15 Personen
 - verbindliche **Anmeldung bis zum 09.01.2012** unter online unter www.uni-rostock.de/struktur/gruenderbuero/veranstaltungskalender/

Eine Veranstaltung vom

>> gründerbüro