



## e-Leadership Strategie

mehr Neukunden, bessere Kundenbeziehungen, höhere Potenzialausschöpfung bei Bestandskunden

e-Leadership ist die Unternehmens- und Marketingstrategie, um eine Alleinstellung bei Ihren Kunden zu erreichen, neue Absatzmärkte zu schaffen sowie Neukunden zu begeistern.

Diese Methode basiert konsequent auf dem Pull-Prinzip, indem Sie von Interessenten und Anhängern gefunden und somit langfristige Kundenbeziehungen aufgebaut und gepflegt werden. Verschmelzen diese zu einer Community, werden diese sich für Ihre Vertriebsziele massiv einsetzen.

### Ihr Nutzen

- Durch Inbound Marketing ein schlagkräftiges funktionsfähiges Team im Vertrieb und Marketing erreichen
- Sie bieten Ihren Kunden entlang der gesamten Customer Journey ein nachlos positives Erlebnis
- Ihr Marketing wird Ihren Vertrieb nachhaltig unterstützen
- Inbound Sales senkt die Kosten pro neuem Vertriebskontakt um bis zum 62 % im Vergleich zu klassischen Marketing-Methoden
- Es wird das Rückrat Ihres Vertriebs werden - mit mehr Leads und Umsatz bei weniger Aufwand

### Themenschwerpunkte

- Was ist e-Leadership genau
- e-Leader sind die Autorität im Markt
- e-Leadership mit Struktur betreiben - Kundenbeziehungen schaffen
- Mit 5 Schritten zu Ihrem e-Leadership
- Checklisten und Aufgaben dafür
- Entwickeln Sie Ihre Strategie
- e-Leadership Marketing zieht Kunden an mit Inbound Marketing
- e-Leadership ist Chefsache

### Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte, die sich zum Ziel gesetzt haben, langfristige Kundenbeziehungen aufzubauen und neue Kunden über das Internet zu gewinnen und bei Bestandskunden mehr Umsatz zu erreichen; Teilnehmer aus der Zertifikatsausbildung zum Vertriebsleiter 4.0

### Termine und Orte

22.11.2022 - Niedernhausen (FFM)  
09.05.2023 - Niedernhausen (FFM)  
30.11.2023 - Niedernhausen (FFM)

Auch firmenintern buchbar!

### Dauer

9.30 Uhr - 17.00 Uhr

### Investition

€ 795,00 + MwSt. In der Investition enthalten: Tagungsunterlagen, Pausengetränke, Mittagessen (ab 2023: € 895,00 + MwSt.)

### Seminar-Nr. IM-3

(Dieses Seminar ist Bestandteil der Zertifikatsausbildung zum Vertriebsleiter 4.0. Kann aber auch einzeln gebucht werden.)

# Anmeldung

**Fax: 0 61 05 / 60 75**

**eMail: info@bxb.de**

**www.bxb-management.de**

**BXB Management der Wirtschaft GmbH**  
**Farmstraße 16 - 18**  
**64546 Mörfelden- Walldorf**

## **e-Leadership Strategie - mehr Neukunden, bessere Kundenbeziehungen, höhere Potenzialausschöpfung bei Bestandskunden - IM-3**

### **Veranstaltungsort und Termine**

22.11.2022 - H+ Hotel Wiesbaden, Zum Grauen Stein 1, 65527 Niedernhausen (FFM)

09.05.2023 - H+ Hotel Wiesbaden, Zum Grauen Stein 1, 65527 Niedernhausen (FFM)

30.11.2023 - H+ Hotel Wiesbaden, Zum Grauen Stein 1, 65527 Niedernhausen (FFM)

### **Hotelreservierung**

BXB reserviert für Sie gerne ein Einzelzimmer mit Frühstück. Die Hotelkosten bezahlen Sie bitte direkt am Abreisetag im Hotel.

### **Zum Seminar melde ich folgende Personen verbindlich**

**an:**

Übernachtung vom Vortage an

Name / Vorname / Position	Termin	<input type="checkbox"/> ja	<input type="checkbox"/> während der Seminardauer	<input type="checkbox"/> keine
Name / Vorname / Position	Termin	<input type="checkbox"/> ja	<input type="checkbox"/> während der Seminardauer	<input type="checkbox"/> keine
Name / Vorname / Position	Termin	<input type="checkbox"/> ja	<input type="checkbox"/> während der Seminardauer	<input type="checkbox"/> keine
Name / Vorname / Position	Termin	<input type="checkbox"/> ja	<input type="checkbox"/> während der Seminardauer	<input type="checkbox"/> keine

Firma / Abteilung	
Name / Vorname	
Straße / Nr.	PLZ / Ort
Telefon / Durchwahl	Telefax
eMail	
Ort / Datum	Unterschrift

### **Auszug aus den Allgemeinen Geschäftsbedingungen der BXB Managementzentrum der Wirtschaft GmbH**

#### **Rücktrittsregelung**

Falls Sie den bestätigten Seminarplatz nicht einnehmen können, ist die BXB Managementzentrum der Wirtschaft GmbH unverzüglich zu benachrichtigen.

Dafür gelten für die Halbtagsveranstaltungen folgende Regelungen: Für Stornierungen oder Verschiebungen bis 14 Tage vor Seminarbeginn berechnen wir eine Bearbeitungsgebühr von 95 € zzgl. der gesetzlichen MwSt. pro Teilnehmer. Bei späteren Absagen oder bei Nichterscheinen ist die volle Teilnehmergebühr fällig. Für die 1-tägigen oder mehrtägigen offenen Seminaren gelten folgende Rücktrittsgebühren: bis 6 Wochen vor Seminarbeginn 20 %, bis 4 Wochen vor Seminarbeginn 40 %, bis 3 Wochen vor Seminarbeginn 60 %, bis 2 Wochen vor Seminarbeginn 80 %, innerhalb der letzten beiden Wochen vor Seminarbeginn 100 % der Gesamtinvestition. Ersatzteilnehmer können selbstverständlich genannt werden. Für die Ausbildungsprogramme gelten folgende Rücktrittsgebühren: bis 3 Wochen vor Beginn 25 %, innerhalb der letzten 3 Wochen vor Beginn 100 % der Gesamtinvestition. Es gilt immer der erste Termin. Sollten Sie während des Seminars oder des Ausbildungsprogramms aus besonderen Gründen die Teilnahme abbrechen, besteht kein Recht auf Gutschrift oder Rückzahlung.

#### **Gerichtsstand**

Als Gerichtsstand wird Darmstadt vereinbart. Alle Änderungen oder Abweichungen müssen schriftlich erfolgen.