



e-Leadership Strategie

mehr Neukunden, bessere Kundenbeziehungen, höhere Potenzilausschöpfung 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 nachtilos 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
- eLeader 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

30.11.2023 - Niedernhausen (FFM)
17.04.2024 - Niedernhausen (FFM)
03.12.2024 - Niedernhausen (FFM)

Auch firmenintern buchbar!

Dauer

9.30 Uhr - 17.00 Uhr

Investition

€ 895,00 + MwSt. In der Investition enthalten: Tagungsunterlagen, Pausengetränke, Mittagessen

Seminar-Nr. IM-3

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

BXB

Anmeldung

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

Fax: 0 61 05 / 60 75
eMail: info@bxb.de
www.bxb-management.de

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

Veranstaltungsort und Termine

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

17.04.2024 - H+ Hotel Wiesbaden, Zum Grauen Stein 1, 65527 Niedernhausen (FFM)

03.12.2024 - 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:

Name / Vorname / Position	Termin	Übernachtung vom Vortage an		
<hr/>		<input type="checkbox"/> ja	<input type="checkbox"/> während der Seminardauer	<input type="checkbox"/> keine
<hr/>		<input type="checkbox"/> ja	<input type="checkbox"/> während der Seminardauer	<input type="checkbox"/> keine
<hr/>		<input type="checkbox"/> ja	<input type="checkbox"/> während der Seminardauer	<input type="checkbox"/> keine
<hr/>		<input type="checkbox"/> ja	<input type="checkbox"/> während der Seminardauer	<input type="checkbox"/> keine
<hr/>				
Firma / Abteilung				
<hr/>				
Name / Vorname				
<hr/>				
Straße / Nr.		PLZ / Ort		
<hr/>				
Telefon / Durchwahl		Telefax		
<hr/>				
eMail				
<hr/>				
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.