

Mikroseminar «Marketing, Verkauf und Kommunikation»

Kurstyp	Event
Beschreibung	Ein Nachmittag voller Inspirationen! Die Themen im Bereich Marketing sind umfangreich und im ständigen Wandel. Wir können und wollen nicht anders, als uns fortlaufend mitzubewegen. Lassen Sie sich inspirieren! Drei Mikroseminare versprechen einen spannenden Nachmittag, liefern kurze Wissensinputs und bieten Ihnen direkten Lerntransfer in Ihren Arbeitsalltag. Nutzen Sie die Gelegenheit, aus erster Hand von unseren Seminarleitenden einen Einblick in die jeweiligen Seminare zu erhalten und eine wertvolle Kostprobe zu erleben.
Preis	0 CHF
Dauer	1/2 Tag
Termin/e und Ort/e	<ul style="list-style-type: none">16.03.2023 / 13.20 - 16.25 Uhr Online, direkt hier auf skilltrainer.ch
Programm	<p>Donnerstag, 16. März 2023 Marketing 13:20- 14:15 Uhr Kundenorientierung in der digitalen Transformation Marcel Rüfenacht - Referent/in</p> <p>Erfolgreiche Geschäftsmodelle beruhen vor allem in der digitalen Welt auf der Fähigkeit, Kund:innen auf ihrer Reise zu begleiten und mit ihnen herausragende Innovationen und Mehrwert zu schaffen. Wie können Sie sich mehrwertstiftend im Wettbewerb positionieren und Kund:innen an sich binden? Welche Methoden und Instrumente benötigen Sie, um erfolgreich einen kundenzentrierten Prozess zu etablieren? Erfahren Sie Tipps & Tricks zum Trendthema Kundenorientierung.</p> <hr/> <p>Donnerstag, 16. März 2023 Marketing 14:30- 15:15 Uhr Suchmaschinenwerbung, SEA Andrea Tschopp - Referent/in</p> <p>Google bietet mit Suchanzeigen <i>Google Search Ads</i>, Displayanzeigen <i>Google Display Network</i> und Videoanzeigen auf YouTube und vielem mehr eine grosse Palette an Online-Werbemöglichkeiten an. Wie können Sie über diese Online Werbekanäle gezielt mehr Kunden erreichen und den Traffic auf Ihrer Webseite steigern? Worauf müssen Sie achten? Wir geben Antworten auf diese und weitere wichtigen operativen Fragen zur Suchmaschinenwerbung. Zudem gewinnen Sie anhand von Praxisbeispielen einen profunden Überblick über die verschiedenen Werbeplattformen.</p> <hr/> <p>Donnerstag, 16. März 2023 Marketing 15:30- 16:25 Uhr Telefonische Kundenakquise leicht gemacht Pascal Yves Schwartz - Referent/in</p> <p>Die Gewinnung von Neukund:innen ist für jedes Unternehmen wesentlich. Gleichzeitig ist dies eine der anspruchsvollsten Aufgaben und eine Herausforderung. In diesem Mikroseminar lernen Sie, wie Sie Ihre Zielgruppe mit einem überzeugenden Nutzenargument und einem guten Aufhänger gewinnen können. Hinterlassen Sie dank Gesprächstechniken und anderen Tipps einen bleibenden Eindruck bei Ihren Kund:innen.</p>
Kontakt	Isabelle François +41 44 974 30 41 isfrancois@kv-business-school.ch

Referent/in**Marcel Rüfenacht**

Referent/in

Meine Leidenschaft gilt dem Marketing. Wir alle sind Marketing. Ich habe das Privileg, täglich mit vielen Menschen zu tun zu haben, welche in der Marketing-Welt den essentiellen Unterschied machen. Digitalisierung hin oder her. Als nicht Digital Native bin ich ein Fan, klassisches und digitales Marketing zu kombinieren. Lebenslanges Lernen gehört für mich aber da dazu. In meiner Dozententätigkeit an der KV Business School inspiriere, begleite und befähige ich Marketing-Interessierte ihren eigenen Weg mit viel Freude zu gehen.

Andrea Tschopp

Referent/in

Andrea Tschopp unterstützt seit über 5 Jahren viele Firmen in diversen Branchen im Online-Marketing. Dabei kümmert sie sich um ganzheitliche Strategien, sowie auch die Umsetzung von diversen Kampagnen in Google Ads, Facebook / Instagram Ads, LinkedIn Ads und weiteren Kanälen. Sie hat an der Universität Zürich Wirtschaftswissenschaften mit Schwerpunkt BWL und Marketing studiert und hat dadurch ein vertieftes Verständnis fürs Marketing. Die grösste Freude bereitet ihr aber die Zusammenarbeit mit den Kunden und die persönliche Beratung und gemeinsame Strategieausarbeitung.

Pascal Yves Schwartz

Referent/in

Pascal Yves Schwartz ist Inhaber und Geschäftsführer von benefitIMPACT einem Trainingsanbieter in den Bereichen Sales, Leadership und Communication. Er war in verschiedenen Funktionen im Verkauf aktiv. Pascal Yves Schwartz lebt und liebt die Kundenakquise per Telefon. Weil Sie die effizienteste Methode der Kundenansprache ist.
