

ONLINE MODUL 1 | WINTERSEMESTER 2022

DIGITAL SALES TRANSFORMATION

MO, 03. OKTOBER BIS SO, 06. NOVEMBER 2022

LERNWOCHE 1

03.-09.10.2022

Digitalisierung als Wettbewerbsvorteil

Sie kennen bzw. verstehen die Begriffswelt der Digitalisierung und die veränderten Kundenbedürfnisse. Sie können die Dringlichkeit der Digitalisierung für Ihr Unternehmen einschätzen und sind fähig, Wettbewerbsvorteile durch den Einsatz der digitalen Technologien zu erarbeiten.

LERNWOCHE 2

10.-16.10.2022



Digitale Vertriebstools
WEBINAR: Di, 11. Oktober 2022
17:30–19:00 Uhr

Sie erkennen die Kraft einer starken Vision im digitalen Wandel und Sie können mit dem digitalen Reifegradmodell systematisch die Ansätze zur Optimierung durch den Einsatz digitaler Technologien erarbeiten.

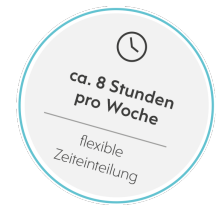
LERNWOCHE 3

17.-23.10.2022



Customer Journey & Touchpoints
WEBINAR: Di, 18. Oktober 2022
17:30–19:00 Uhr

Sie lernen, wie sie abteilungsübergreifend und vor allem kundenorientiert mit der "Customer Journey-Analyse" die Interaktion mit dem Kunden erfassen und neu gestalten und wie Sie neue Technologien wirkungsvoll im Sales Funnel (z. B. zur Leadgenerierung) einsetzen.



LERNWOCHE 4

23.-30.10.2022



Digital Sales Mindset & Implementierung
WEBINAR: Di, 25. Oktober 2022
17:30–19:00 Uhr

Sie bekommen ein Gefühl, welche Technologien für Ihren Vertrieb nutzbar sein könnten und sind in der Lage den Nutzen ausgewählter digitaler Technologien aus unterschiedlichen Perspektiven zu erfassen.

LERNWOCHE 5

31.10.-06.11.2022

Digital Sales Transformation

Sie sind in der Lage, die Konsequenzen durch die immer digitalere Zukunft in Bezug auf die Vertriebskultur und die Arbeitsweise ganzheitlich zu erfassen und für Ihr eigenes Unternehmen zu gewichten. Das vermittelte Wissen befähigt Sie, den Verkaufsalltag neu zu gestalten.

ABSCHLUSS



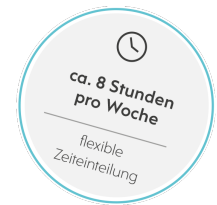
Abschluss Webinar –
Concept-Challenge
WEBINAR: Di, 08. November 2022
17:30–19:00 Uhr

Mit dem Lehrgangleiter und den Kurskolleg/innen challenge Sie Ihr entwickeltes digitales Vertriebskonzept zur iterativen Weiterentwicklung.

ONLINE MODUL 2 | WINTERSEMESTER 2022

DIGITAL SALES PERFORMANCE

MO, 02. JANUAR BIS SO, 05. FEBRUAR 2023



LERNWOCHE 1

02.-08.01.2023

Die neue Verkaufswelt

Sie verstehen das holistische Phänomen der Digitalisierung sowohl auf Kundenseite als auch innerhalb des eigenen Unternehmens. Mit diesem Wissen können Sie die Konsequenzen für Ihren Führungsalltag und die Gestaltung der Kundenbeziehungen selbst einschätzen.

LERNWOCHE 2

09.-15.01.2023



Performance Management im digitalen Zeitalter
WEBINAR: Di, 10. Jänner 2023
Termin A*: 15:30 bis 17:00 Uhr
Termin B*: 17:30 bis 19:00 Uhr

Sie erfahren, wie sich die Rollen im eigenen Team durch den digitalen Wandel verändern. Durch die Methode des Performance Managements erkennen Sie, wie Sie digitale Technologien zur Weiterentwicklung Ihrer Verkaufsleistung nutzen können.

LERNWOCHE 3

16.-22.01.2023



Die Verkaufsmannschaft im Wandel
WEBINAR: Di, 17. Jänner 2023
Termin A: 15:30 bis 17:00 Uhr
Termin B: 17:30 bis 19:00 Uhr

Sie erhalten einen Überblick über den Einfluss der Digitalisierung auf die Verkaufsmitarbeiter/innen und können Ihre Führungsinstrumente (z.B. Qualifikationsmatrix, Aus- und Weiterbildungsprogramme) darauf aufbauend anpassen.



LERNWOCHE 4

23.-29.01.2023



Gestaltung passender Prozesse und Technologien
WEBINAR: Di, 24. Jänner 2023
Termin A: 15:30 bis 17:00 Uhr
Termin B: 17:30 bis 19:00 Uhr

Sie sind in der Lage, die Konsequenzen des digitalen Wandels in Bezug auf die operativen Vertriebs- und Verkaufsprozesse zu erfassen und für Ihr Unternehmen zu gewichten. Sie werden dazu befähigt, den operativen Verkaufsalltag neu zu gestalten.

LERNWOCHE 5

30.01.-05.02.2023

Der digitale Wandel in der Umsetzung

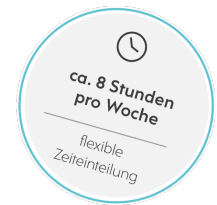
Sie lernen bei der Erstellung eines digitalen Verkaufshandbuches die Prinzipien eines erfolgreichen Wandels im operativen Tagesgeschäft kennen. Das Handbuch wird in Folge ein essenzielles Dokument für die Verkaufperformance in einer digitalen Verkaufswelt sein.

ABSCHLUSS



Abschluss Webinar –
Concept-Challenge
WEBINAR: Di, 07. Februar 2023
Termin A: 15:30 bis 17:00 Uhr
Termin B: 17:30 bis 19:00 Uhr

Mit dem Lehrgangleiter und den Kurskolleg/innen challenge Sie Ihr entwickeltes digitales Vertriebshandbuch zur iterativen Weiterentwicklung.



Kontakt

LIMAK Austrian Business School
GmbH



Florian Hirner, MA

Leitung Digital Learning

Tel.: +43 1 235 1444 150

E-Mail.: florian.hirner@limak.jku.at



Ing. Peter Huber, MBA

Selbstständiger Unternehmensberater,
Managementtrainer und Autor im
Bereich Vertrieb sowie LIMAK Experte in
den Bereichen Vertrieb und Digital
Transformation

Science Park 5,
Altenbergerstraße 69, A-4040 Linz,
Tel: +43-732-66 99 44-0
Standort Wien: Strozzigasse 2,
A-1080 Wien,
Tel: +43-1-235 1444-0
E-Mail: info@limak.jku.at
www.limak.at