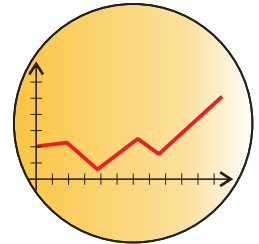




Veranstalter:

**HOLZBAU
DEUTSCHLAND**
VERBAND HESSISCHER
ZIMMERMEISTER E.V.

Marketing-Management



1 FTW

Seine Kunden von den guten Leistungen zu überzeugen ist dann einfach, wenn bereits Kundenbeziehungen bestehen und Aufträge vorliegen. Unter diesen Bedingungen ist es wichtig immer zu wissen, inwieweit die Kunden mit den angebotenen Leistungen zufrieden sind. Will man sein Leistungsangebot erweitern oder gänzlich ändern, neue Produkte am Markt platzieren oder zusätzliche Dienstleistungen anbieten, muss man hierfür Werbung betreiben.

Inwieweit diese Werbung zielführend ist, hängt in hohem Maße von der Darstellungsform der Angebote, den gewählten Kommunikationsmedien und einer entsprechenden Zielgruppenorientierung ab. Um in diesem Feld erfolgreich zu sein, muss sich der Handwerksbetrieb zunehmend mit Methoden des Marketings befassen und geeignete Strategien für sich entwickeln.

Termine: 15.02.2019

Teilnehmer: Führungskräfte im Holzbau

Ort: BUNDESBILDUNGSZENTRUM

Referent: Lothar Heide, Direct Coaching

Kosten: 250 € zzgl. MwSt.

- Inhalte:
- Was bedeutet Marketing?
 - Direktmarketing - Ansätze zur Konzeptentwicklung
 - Onlinestrategien und digitales Marketing
 - Darstellung von Produkten und Dienstleistungen auf der Homepage
 - Neue Kommunikationswege über Social-Media-Plattformen
 - Wie steigern ich den Mehrwert für meine Kunden?
 - KZA - Kundenzufriedenheitsabfrage nach Auftragsausführung

Anmeldung: **Holzbau Deutschland - Verband Hessischer Zimmermeister**
www.zimmerer-hessen.de/termine