

Mit Kaltakquise zum erfolgreichen Einstieg in neue Märkte – Teil 2: Trends im Vertrieb – Social Media und KI-Tools effizient nutzen

Technologischer Wandel und Transformationsprozesse in den angestammten Märkten erfordern es immer häufiger, sich wohl oder übel Vertriebsmöglichkeiten in neuen Märkten erschließen zu müssen. Das ist jedoch oftmals mit Herausforderungen verbunden: der sogenannten Kaltakquise. Im Kontakt zu unbekanntem Kunden und Ansprechpartnern können nur selten langjährige Vertriebskanäle oder Partnerschaften genutzt werden und die in neuen Betätigungsfeldern gebräuchliche „Fachsprache“, Normen und Regelwerke unterscheiden sich zum Teil erheblich vom bislang Gewohnten.

Um sich von der Masse abzuheben, ist eine zielgerichtete Akquise unerlässlich. Dazu verändern neue Technologien wie digitale Tools und künstliche Intelligenz den Vertrieb rasant. Sie eröffnen neue Möglichkeiten – stellen Vertriebler aber auch vor erhebliche Herausforderungen.

Im Rahmen dieser Veranstaltung der Special Interest Group Marketing möchten wir mit der Marketing- und Vertriebsexpertin Dr. Martina Ostertag die wichtigsten Trends beleuchten, praktische Tipps geben und diskutieren, wie Technologieunternehmen ihren Vertrieb fit für die Zukunft machen können.

Themen:

- Was sind aktuelle Trends im Vertrieb?
- Welche Bedeutung haben Social Media und KI?
- Wie können Sie die Möglichkeiten nutzen, um Ihren Vertrieb effizienter und effektiver zu gestalten?
- Wie können Hemmungen zur Nutzung abgebaut werden?
- Wie können Sie Ihre Vertriebsmitarbeiter bei den anstehenden Veränderungen unterstützen?

Wir freuen uns, wenn die Teilnehmenden auch ihre Erfahrungen in die Veranstaltung einfließen lassen und wir so einen aktiven Austausch im Rahmen der virtuellen Veranstaltung generieren können.

Expertin: Dr. Martina Ostertag, Geschäftsführerin der ITM Industrie & Technologie-Marketing GmbH

Datum/Uhrzeit/Ort: 19.11.2024, 10:30-12:00 Uhr, Virtuell (MS Teams)

Anmeldung: Die Teilnehmerzahl ist begrenzt. Die Teilnahme ist kostenfrei, eine Anmeldung ist erforderlich bis spätestens 15.11. Bitte nutzen Sie zur Anmeldung unser [Online-Formular](#). Die Veranstaltung richtet sich in erster Linie an Unternehmen der Industrieproduktion.

Der **1. Teil** der Veranstaltungsreihe befasst sich schwerpunktmäßig mit der Themenstellung **Akquise und Einwandbehandlung** und findet am 15.10. statt. Weiterführende Informationen finden sich [hier](#).



Hinweise und Veranstalter:

In der Special Interest Group (SIG) Marketing tauschen sich Vertreter mittelständischer Unternehmen zu Fragestellungen aus dem Bereich Technologiemarketing im Umfeld der Industrieproduktion aus.

Veranstalter: Wirtschaftsförderung Region Stuttgart GmbH in Kooperation mit den Kompetenzzentren Cleaning Excellence Center und Packaging Valley.

Die Veranstaltung findet im Rahmen des Projekts „Cluster Automotive Region Stuttgart 2.0 – Transformationsnetzwerk für den Fahrzeug- und Maschinenbau (CARS 2.0)“ statt. CARS 2.0 wird durch die Wirtschaftsförderung Region Stuttgart GmbH koordiniert und durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK) gefördert.

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages