

Seminar

Digitalisierung am Point of Sale... lokal im Trend!

Stationär am Puls der Zeit...Digitalisierung der Betriebstypenpolitik im kooperierenden Handel

Dozenten:

Dr. Jens Rothenstein,
IFH Köln

Termin:

28.10.2014

NEU

Mehrwert für Verbundgruppen.

Diese Veranstaltung richtet sich an:

Führungs- und Fachkräfte aus den Bereichen Marketing, Vertrieb, Kundenmanagement/-service aus kooperierendem Handel und Verbundgruppen.

Neue Services, die die Digitalisierung am PoS nutzen, werden die Antwort des stationären Handels sein

Es ist mittlerweile eine Tatsache, dass der Kunde gelernt hat, kanalübergreifend zu agieren. Kanalwechsel finden dabei nicht mehr in Abfolge statt, sondern parallel.

Auch am Point of Sale – dem traditionellen Spielfeld des stationären Handels – erwartet der Endkunde die Möglichkeit des Kanalwechsels und die Nutzung der mit dem mobilen Internet verbundenen Services.

Im Wettbewerb um Kunden bedeutet Technologie-Einsatz einen klaren Vorteil. Nachdem vor allem Internet-Händler bis dato davon profitierten, ist nun der stationäre Händler gefordert, die lokale Komponente des stationären Geschäfts als Mehrwert einzubringen.

Perspektivisch wird der Händler zu den erfolgreichen zählen, der es versteht, die neuen mobilen Applikationen erfolgreich in seine Vertriebsstrategie zu übernehmen. Den Verbundgruppen des Handels kommt die Rolle des Konzeptgebers und der Serviceplattform zu, damit der angeschlossenen Händler möglichst effizient auf die neuen Markterfordernisse reagieren kann. Hier setzt das Seminar „Digitalisierung am Point of Sale“ an.

Ihr Nutzen:

- Sie wissen, mit Hilfe welcher Technologien der Erfolg am PoS gesteigert werden kann.
- Sie verstehen, wie auf Basis der Kundenerwartung die Zukunft im Handel aussehen wird.
- Sie lernen, welche Applikationen relevant sind und auf welche im ersten Schritt verzichtet werden kann.
- Sie machen sich ein Bild davon, welche Service und Konzepte Ihre Verbundgruppe dafür liefern könnte.
- Nutzen Sie dieses Wissen, um Ihre Mitglieder zukunftsfest zu machen und um in der Pure-Play-Welt zu bestehen.

Inhaltsschwerpunkte:

- Aktuelle Erkenntnisse aus der Forschung
- Konkrete Best-Practice-Beispiele zur Veranschaulichung, wie Digitalisierung am Point of Sale den Verkauf unterstützen kann.
- Handlungsempfehlungen für eine kanalübergreifende Betriebstypenstrategie für Verbundgruppen.
- Handlungsempfehlungen für eine zukunftsgerichtete Vertriebsstrategie im stationären Handel
- Erkenntnisse und Anleitungen zur Unterstützung Ihrer Mitglieder im Verbundumfeld

Methoden:

- Präsentation und Fachvortrag
- Best-Practice-Beispiele
- Diskussion der Ergebnisse
- Handlungsempfehlungen und Praxistipps speziell für Verbundgruppen

Diese Veranstaltung ist auch als Inhousemaßnahme buchbar.
Rufen Sie uns einfach an: 02602 14-137

ORGANISATORISCHES

Ihre Dozenten:

Dr. Jens Rothenstein ist Projektmanager an der IFH Institut für Handelsforschung GmbH und dem dort angesiedelten ECC Köln. Auch aus vorhergehenden beruflichen Stationen sowie seiner Promotion bringt er Erfahrungen in den Bereichen Online-Marketing, Konsumentenverhalten und Marktforschung mit. Herr Dr. Rothenstein beschäftigt sich am ECC Köln schwerpunktmäßig mit den Bereichen Consumer Electronics & Elektro, Webanalyse & Social Media-Monitoring, Online-Marketing sowie Zielgruppen- & Konsumentenverhalten.

Termin:

28.10.2014

Beginn:

10:00 Uhr

Preis:

EUR 460,- für Mitglieder des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV
EUR 520,- für Nichtmitglieder*
zzgl. Übernachtungs- und Pensionskosten

Anmelde-Nr.:

SB414-0024

*Mitglieder der ADG/des Fördervereins erhalten eine gesonderte Rabattierung.

Digitalisierung am Point of Sale... lokal im Trend!

Stationär am Puls der Zeit...Digitalisierung der Betriebstypenpolitik im kooperierenden Handel

Mein Unternehmen ist Mitglied des MITTELSTANDSVERBUNDES – ZGV

Unternehmen/Verbundgruppe

Name, Vorname

Straße/Postfach

PLZ/Ort

E-Mail

Telefon

Datum

Unterschrift und Stempel

Rechnungsanschrift = Unternehmensanschrift **oder**

Abweichende Rechnungsanschrift, wie folgt:

Wir buchen Ihnen automatisch ab dem Vorabend der Veranstaltung ein Zimmer im Hotel inklusive aller zusätzlichen Leistungen. Wenn Sie nicht am Vorabend anreisen oder gar keine Übernachtung benötigen, kreuzen Sie bitte an: keine Vorabendanreise keine Übernachtung

Mit welchem Verkehrsmittel werden Sie anreisen?

Bahn

PKW

PKW-Mitfahrer

ANSPRECHPARTNER FÜR INHALTLICHE FRAGEN

Selbstverständlich stehen wir Ihnen auch gerne für weitergehende Fragen oder Informationen zur Verfügung.

Corinna Ruske

MBA

Produktmanagerin

T: 02602 14-137

F: 02602-1495-137

corinna.ruske@verbundgruppenakademie.de

ANMELDUNG/ORGANISATORISCHE FRAGEN

Servicecenter Seminare

T: 02602 14-500

F: 02602 1495-500

service@verbundgruppenakademie.de

Akademie der Verbundgruppen ADV
Schloss Montabaur | 56410 Montabaur
www.verbundgruppenakademie.de

Ein Angebot im Rahmen des ADG-Jahresprogramms 2014

Vertrieb, Marketing, Kommunikation