



...

„Automatisch mehr Kunden“

Themen

Sales auf Autopilot - Digitalisierung und Automatisierung in Sales und Marketing

- Das geht: So sieht aktuelle Sales- und Marketing-Automation aus
- Aber mit wem? Marktübersicht und Ihr Weg durch den Anbieter-Dschungel
- So heben Sie die Customer Experience Ihrer Kunden auf ein ganz neues Niveau
- Und so begeistern Sie auch Ihre MitarbeiterInnen dafür

Motivation - A Digital Sales Mindset: Erfolgreich in einer digitalisierten Welt

- Erfolgreich in einer digitalisierten Welt
- Digitaler Vertrieb = Datengetriebener Vertrieb?
- Welche digitalen Tools helfen uns wirklich weiter? Welche lenken nur ab?
- Was wollen Kunden heutzutage eigentlich?
- Automatisierte Standardaufgaben: Der Turbo für mehr Erfolg im Vertrieb

So geht Vertrieb in Zukunft!

- Das wollen Kund:Innen in Zukunft
- So sieht digitale Kundensprache aus
- Das braucht ein Unternehmen, um digital erfolgreich Vertrieb zu machen
- Automatisierung als Basis der Wettbewerbsfähigkeit

Künstliche Intelligenz als Schlüsselfaktor vitaler Unternehmen

- So nutzen Sie KI in Ihren bisherigen Business Modellen
- Neue Business Modelle mit KI
- Auf dem Weg zum „Algorithmic Enterprise“
- Eindrückliche Beispiele aus den erfolgreichsten Unternehmen weltweit
- Voraussetzungen in Ihrem Unternehmen für den Einsatz von KI
- Ausblick auf die nächste Zukunft der KI

Referenzen & Presse

„We are extremely thankful to you for having participated in Techfest this year. The session was greatly insightful and highly inspiring and all our team members, as well as our audience, liked it a lot.“ **Yash Jain, Event Manager at Techfest, IIT Bombay**

„We had a fabulous talk from Tim. It was engaging, it was fun, it was airy and light. The whole room was really excited by what he had to share with us.“ **Jason Wesbecher, VP Sales and Marketing Corel Corporation, Austin**

„Oliver Leisse und Tim Cortinovic haben uns echt begeistert und uns geholfen zu erkennen, was auf uns zukommt. Durch ihren Kick-off-Workshop können wir planen, wie wir aktiv die Zukunft unseres Bereichs bei E.ON gestalten.“ **Torsten Spieker, Head of Business Analysis & Support bei E.ON SE**

„Auch im Thema Digitalisierung des B2B-Vertriebs setzte er wichtige Impulse bei uns!“ **Christoph Bäckeralf, Cloud Business Developer, Arvato Systems**

„Mir hat der Vortrag super gut gefallen, es war sehr interaktiv, energiegeladen und ich konnte mit dem Vortrag viele Ideen und Impulse mitnehmen. Es hat mir megagut gefallen.“ **Mavie John, Vodafone**

„Mir hat der Vortrag hervorragend gefallen. Es war eine bunte Mischung zwischen Digitalisierungsthemen, die uns alle ja umtreiben und aus den kommunikativen Themen aus dem Trainingsbereich. Das Feedback, was wir von unseren Partnern bekommen haben, war exzellent.“ **Chris Meyer, Partnermanager ING**

Growth Hacking – Was der Mittelstand von Startups lernen kann

- Welche Strategien amerikanische Startups anwenden, um zu wachsen
- Wie Sie diese Strategien in Marketing und Vertrieb auch in etablierten Unternehmen umsetzen können, um überdurchschnittlich zu wachsen
- Wie Sie das nötige Mindset bei Ihren Mitarbeitern verankern.

Social Selling – Erfolgreich verkaufen in sozialen Netzwerken

- So knüpfen Sie echte Beziehungen in sozialen Netzwerken
- Vertrieb machen ohne zu verkaufen
- Automatisierung als Schlüssel des Erfolgs im Social Selling

Honorare / Reisekosten / Sprache

Live-Booking

Medien & Empfehlung

Impulsvortrag

Honorargruppe C

Tagessatz

Honorargruppe D

Reisekosten

Hamburg

Vortragssprachen



Free Call aus dem jeweiligen
Festnetz zu Ihren regionalen
Ansprechpartnern:



0800 77 11 99 11



00800 77 11 99 11



00800 77 11 99 11



00800 77 11 99 11