

Pressemitteilung



Starnberg, den 7. Juni 2019

Praxisseminar „Controlling von Vertrieb und Marketing 4.1“

Smarte Schnittstellen für Controlling und Vertrieb

Die Zukunft gehört Unternehmen, die auf smartes Controlling von Vertrieb und Marketing setzen. Big Data, Echtzeitverfügbarkeit von Daten und automatisierte Entscheidungsmodelle sind längst mehr als Buzzwords oder Hypes.

Smarte Techniken und Methoden helfen, ein effizientes Schnittstellenmanagement in einem Unternehmen zu etablieren. Die wesentlichen Fragen sind: Können die Vertriebs- und Marketingabteilung eines Unternehmens die Absatzziele erreichen und ihre Wettbewerbsfähigkeit sichern? Arbeiten Marketing und Vertrieb zusammen? Wo gibt es Verbesserungspotenzial?

Seminar: Controlling von Vertrieb und Marketing 4.1

21./22. August 2019 in München

5./6. November 2019 in Frankfurt am Main

www.management-forum.de/controlvertrieb

Teilnehmende des Seminars profitieren vom Praxisbericht „Mit optimierten Betriebsprozessen zu solidem Wachstum“ der Firma Keelings.

Bei Fragen zur Veranstaltung oder zur Anmeldung wenden Sie sich gerne an Elisabeth di Muro, Tel: +49 8151-2719-0 oder per Mail bei info@management-forum.de