

Ihre Zeichen/Nachricht vom

Ihr/e Ansprechpartner/in

Richard Hover

E-Mail hover@koblenz.ihk.de

Telefon 02602 1563-0

Fax 02602 1563-20

Montabaur, im August 2020

2. IHK-Expertenrunde Vertrieb: Gestaltung der Kundenschnittstelle in und nach der Corona-Zeit

Sehr geehrte Damen und Herren,

in unser 1. IHK-Expertenrunde Vertrieb Mitte August wurde deutlich, dass die Corona-Krise bei nicht wenigen Unternehmen die Schnittstelle zum Kunden unterbrochen hat. Besuchsbeschränkungen auf Seiten der Kunden in Kombination mit Investitions-Stopps machten und machen nach wie vor eine Außendienst-Tätigkeit, so wie diese vor der Corona-Krise üblich war, oftmals unmöglich, zumindest aber sehr mühsam. „Webmeeting“ ist das neue Schlagwort! Aber ist das ausreichend um neue Kunden zu gewinnen oder Kunden langfristig an das Unternehmen zu binden? Wird nach Corona wieder alles wie vor Corona und die Unternehmen müssen lediglich eine Übergangsphase managen? Und wie können die notwendigen Verhaltensänderungen im Vertrieb nachhaltig initiiert werden? Diese Fragen möchten wir mit Ihnen in unserer 2. IHK-Expertenrunde Vertrieb diskutieren, die als sog. Hybrid-Veranstaltung konzipiert ist. Will heißen: Es ist die Teilnahme vor Ort am Veranstaltungsort wie auch online möglich.

Zu dieser 2. IHK-Expertenrunde Vertrieb laden wir Sie als Vertriebsverantwortliche und Experten für den Vertrieb in Ihrem Haus für

**Mittwoch, den 30. September 2020, um 17.30 Uhr in das
Sporthotel Glockenspitze,
Im Sportzentrum 2, 57610 Altenkirchen
www.glockenspitze.de**

ein. **Online-Teilnehmer via Zoom erhalten die erforderlichen Einwahl-Daten nach Ihrer Anmeldung. Bitte teilen Sie uns mit, ob Sie vor Ort dabei sein möchten (bitte an Maske denken!) oder online an der Veranstaltung teilnehmen.**

Folgende Themenschwerpunkte mit Erfahrungs/-Meinungsaustausch sind vorgesehen:

- **Außendienst nach Innen – Verändert sich die Rolle des Verkäufers grundlegend?**
- **Wie können Kunden im Zeitalter der Digitalisierung gebunden werden?**
- **Wie können notwendige Verhaltensveränderungen im Vertrieb nachhaltig initiiert werden?**

