



CAMPUS Kompakt

Erfolgreich im Objektgeschäft und Architektenvertrieb

Für Anbieter in der Bau-, Innenausbau- und Einrichtungsbranche

In der komplexen Welt des Objektvertriebs gibt es viele, sehr unterschiedliche Projektbeteiligte. Eine zentrale Rolle nehmen oft die Architekten ein. Aber sie sind für viele ein Buch mit sieben Siegeln.

Erfahren Sie aus erster Hand, wie Architekten arbeiten und entscheiden, welchen Nutzen Sie ihnen bieten können und wie Sie sich diese Zielgruppe systematisch Schritt für Schritt erschließen.

Zielsetzung:

- Rolle, Handlungsweisen und Reaktionen der Architekten besser verstehen
- Praktische Ansätze für Marketing und Vertrieb zu den Themen Recherche, Akquise, Ersttermin, Kontaktpflege und Zusammenarbeit
- Nutzen für den Architekten erkennen und anwenden

Ihr Nutzen

- Deutlicher Gewinn an Sicherheit im Umgang mit Architekten und Innenarchitekten
- Neue Impulse für die tägliche Arbeit
- Systematischer Aufbau der Zielgruppe Architekt/ Innenarchitekt

Teilnehmer:

Der CAMPUS Kompakt richtet sich an alle Führungskräfte und Mitarbeiter aus der Bau-, Innenausbau- und Einrichtungsbranche, die sich einen kompakten und umfassenden Überblick zu den wesentlichen Themen des Architektenvertriebs erarbeiten möchten. Gruppengröße maximal 12 Teilnehmer.

Termine: Siehe ‚Aktuelle Termine‘ oder auf Anfrage

Ort: Darmstadt

Dauer: 10:00 – 16:00 Uhr

