EINLADUNG

B2B-Geschäft
Trends und Herausforderungen

Business-to-Business: Wie sehen die aktuellen Trends und Herausforderungen? Ein Großteil der B2B-Unternehmen ist heute klar produktzentriert ausgerichtet. Insbesondere in gesättigten Märkten wird dies jedoch zum Problem, da der Kunde nun nicht mehr zwangsläufig im Fokus steht. Durch die Erfüllung der Kundenbedürfnisse und das ideale Kundenerlebnis könnten neue Potenziale erschlossen werden. Von der Produkt- zur Kundenzentrierung: Ein Bereich, in dem der B2B-Mittelstand definitiv noch aufholen kann. Aber wie? Diese und ähnliche Themen wollen wir mit Ihnen diskutieren. Wir laden Sie herzlich ein und freuen uns über Ihre Teilnahme!

- Kundenzentrierung: der Kunde als Partner
- Kundenentwicklung als Werkzeug aus der disruptiven Startup-Welt
- CRM mehr als eine Software: Nutzen von Daten für ein Kundenerlebnis
- Herausforderungen für B2B

Referenten
André Wehr: Co-Founder & Managing Director, tractionwise
Dipl.-Kfm. (Univ.) Holger Seidenschwarz, Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum Handel c/o ibi research an der Universität Regensburg GmbH

Moderation Alexander Pinker, Innovation-Profiler

Anmeldungslink| HSS digital | Dienstag, 15.06.21 | 18.00 - 19.30 Uhr | Log-In ab 17:45 Uhr

Projekt Nr. 321/0302/896
Bei Rückfragen: Sarah Hagedorn: Tel. (089) 12 58-342 | Konrad Teichert (Referatsleiter): Tel. (089) 12 58-205, E-Mail: ref0302@hss.de | Referat Wirtschaft und Soziales, Institut für Politische Bildung.