



Einsteiger-Seminar: Data Strategy & Culture

für Sales Manager

Sie sind ...

- Sales-Manager*in
- CRM-Manager*in
- Head of Sales
- Vertriebsleiter*in

... oder in einer ähnlichen Position tätig ...

... und stehen vor folgenden Herausforderungen?

- Den **Erfolg Ihrer Vertriebsmaßnahmen** nachzuweisen.
- Die richtige **Vertriebsstrategie** zu konzipieren.
- Ihre **Kunden datengetrieben zu segmentieren**.
- Ihre **Verkaufschancen analytisch zu priorisieren**.
- Das **optimale Pricing & Promotions** zu finden.
- **CRM-Dashboards** und **Sales Analytics** in Ihrer Abteilung einzuführen.

Dann empfehlen wir Ihnen die Teilnahme am Seminar

Data Strategy & Culture – mit Daten zum Marketing & Sales-Erfolg,

um zu lernen:

- Welche **Kundendaten und Kennzahlen** Sie erheben sollten, um **wertvolle Einsichten** in das Kundenverhalten zu erhalten.
- Wie Sie mit den **richtigen KPIs realistische Zielvorgaben** finden und die **Zielerreichung messen**, um schneller zum Ziel zu kommen.
- Wie Sie Ihren **Vertrieb datengetrieben** umgestalten, damit Ihr **Team motiviert und fokussiert** ist.
- Was **Big Data, Predictive Analytics, Machine Learning** und **Künstliche Intelligenz** wirklich leisten können und wie Sie damit Ihre **Umsätze und Gewinne steigern**.
- Wie Sie **dem Wettbewerb davonlaufen**, indem Sie Ihr **Sales Analytics kontinuierlich und langfristig ausbauen**.

... und vieles mehr! Profitieren Sie sowohl in persönlicher als auch beruflicher Hinsicht:

Erfahren Sie, was wirklich mit Daten & Analytics funktioniert und wie es funktioniert.

Wissen Sie, was tatsächlich zählt, um datengetrieben erfolgreich zu sein.

Erhalten Sie ein Zertifikat „Datenstrategin“ bzw. „Datenstrategie“ als Nachweis Ihrer neugewonnenen Kompetenzen.

Lernen Sie die Werkzeuge und Methoden kennen, um eigenständig Datenstrategien für Ihr Unternehmen zu entwickeln.

Erkennen Sie die Potentiale Ihrer Unternehmensdaten und Analytics-Tools.

Buchen Sie jetzt eines unserer Seminare: www.datentreiber.de/fortbildung/data-strategy



Einsteiger-Seminar: Data Strategy & Culture

für Sales Manager

Einsteiger-Seminar: Data Strategy & Culture

Präsenz-Training mit Martin Szugat	2 Tage	€ 1.800,00 zzgl. 19% MwSt.
Online-Training mit Martin Szugat	4 Vormittage plus Hausaufgabetermin	€ 1.350,00 zzgl. 19% MwSt.



10% Team-Rabatt
ab 2 Teilnehmern



20% Folge-Rabatt
mehrere Seminare oder Folgeseminar buchen

Aktuelle Termine und Veranstaltungsorte finden Sie unter:
www.datentreiber.de/fortbildung/data-strategy/#termine

Was unsere Kunden sagen:

„Als eine der führenden Strategieberatungen für Marketing und Vertrieb gehören „Datenstrategie und Data Science“ bei fast jedem Projekt zu unserem Handwerkszeug. **Datentreiber inspiriert und hilft uns**, die eigenen Verfahren immer wieder zu hinterfragen und weiterzuentwickeln. **Martin Szugat überzeugt** dabei nicht nur **durch seine fachliche Expertise**, sondern schafft es auch, unsere Berater immer wieder für das **anspruchsvolle Thema „Daten“** neu zu begeistern.“



Dr. Christian von Thaden
Managing Partner & CEO
Batten & Company GmbH

Batten & Company
Marketing & Sales Consultants

Ihr Trainer Martin Szugat:

Mit der Strategieberatung Datentreiber unterstütze ich Unternehmen beim **digitalen Wandel zu datengetriebenen Geschäftsmodellen und -prozessen**. Seit 2014 betreue ich außerdem als **Programmdirektor die Predictive Analytics World- & Deep Learning World-Konferenzen** in Deutschland.

Vor Datentreiber war ich Gesellschafter und Geschäftsführer von SnipClip, einer Agentur für **Social Media Marketing & Analytics-Lösungen**. Als studierter Bioinformatiker habe ich im Bereich **Machine Learning** und **Data Mining** geforscht sowie als freiberuflicher Fachautor und IT-Berater gearbeitet.



Buchen Sie jetzt eines unserer Seminare: www.datentreiber.de/fortbildung/data-strategy