Webinar-Reihe:

(Re-)Aktivierung des Vertriebskanals Gastronomie und Hotel – dreiteilige Webinar-Reihe

Zielgruppe	Führungskräfte und Mitarbeitende im Vertrieb oder Marketing von Winzer- und Weingärtnergenossenschaften
Inhalte	**Teil 1: Strategische Überlegungen** - Bedeutung und Status Quo des Vertriebskanal Gastronomie/Hotel für Winzergenossenschaften - Aktuelle Trends in der Gastronomie - Aktuelle Vertriebszahlen aus Baden-Württemberg - Besonderheiten des Vertriebskanals - Zielportfolios vs. aktuelles Kundenportfolio - Notizblock, Excel oder CRM – Wie gut kennen wir unsere Kunden? - Zielbild Wein: Welche Weine eignen sich für den Kanal? **Teil 2: Marktsondierung und Research** - Welche Gastronomen/Hotels bieten Potential? - Welche Daten eignen sich für eine Bewertung des Potenzials? - Welche Quellen nutze ich für die Recherche? - Welche Kriterien beachte ich bei der Auswahl? - Wie analysiere ich die Speise- und Getränkekarten? - Welche Bedeutung haben Social-Media-Kanäle für die Recherche? - Was ist organisatorisch zu berücksichtigen? **Teil 3: Zielgruppengerechte Ansprache** - Gastronom ist nicht gleich Gastronom, Hotel ist nicht gleich Hotel: Unterschiede kennen und im Vertriebsprozess berücksichtigen - Insider-Einblick: Einkaufsprozesse der diversen Gastronomie-Typen - Zielführende Ansprache der unterschiedlichen Entscheider-Prototypen - Aus Kundensicht gedacht: Entwicklung von Argumentationshilfen - Praxisübungen und Formulierungshilfen - Bevor es losgeht: Praktische Hinweise

Baden-Württembergischer Genossenschaftsverband e.V.

Beratung Waren- und Dienstleistungsgenossenschaften
Heilbronnerstraße 41
70191 Stuttgart

Termin und Uhrzeit	**Teil 1**: 20.06.2024 **Teil 2**: 11.07.2024 **Teil 3**: 18.07.2024	**Uhrzeit**: jeweils 09:30 -11:30 Uhr
Ort	Webinar - Die Zugangsdaten erhalten Sie rechtzeitig vorab per Mail	
Trainer	Tobias Moll, Berater BWGV (Teil 1) Roland Szabados, Dipl. Kaufmann, Schwerpunkt Vertrieb (Teil 1+2) HogaQ Unternehmensberatung für Hotellerie, Gastronomie & Touristik Maria-Luise Gerber, Geschäftsführerin (Teil 3) HogaQ Unternehmensberatung für Hotellerie, Gastronomie & Touristik	
Preis	Teil 1: 150€ Teil 2: 120€ Teil 3: 120 € Bei Buchung aller drei Webinare reduziert sich der Preis auf 350€.	
Bonus	Allen Teilnehmenden bieten wir zusätzlich an, weitere Fragen in der Vertriebssprechstunde mit den ExpertInnen zu klären. Die Vertriebssprechstunde findet einmal pro Quartal online statt.	
Anmeldung	Anmeldung über diesen Link oder nebenstehenden QR-Code:	
Ansprech-partnerin	Michaela Carlucci, Mail: Michaela.carlucci@bwgv-info.de, Fon: 0711 22213-1493	

Baden-Württembergischer Genossenschaftsverband e.V.

Beratung Waren- und Dienstleistungsgenossenschaften
Heilbronnerstraße 41
70191 Stuttgart