



# ZERTIFIKAT

für

**Ralf H. Komor**

über die erfolgreiche Teilnahme am Workshop  
„SALES GOES DIGITAL. NOW  
vom 14. – 15. Januar 2019  
in Stuttgart

THEMEN:

- Überblick über das digitale B2B-Vertrieb-Reifegradmodell von Stufe 0 bis Stufe 5
- Must-Haves für die Digitalisierung: SEM, XRM, Trigger Event Selling, Marketing- und Sales-Automation
- Conversation Marketing
- Lead Management
- Buyers Personae
- Verschiedene Tracking- und Analysemethoden
- Prüfen und Anwenden der Tools im DIGITAL SALES LAB
- 30-minütiger Gastvortrag zum Thema KI oder Webshop (Thema wechselt)
- Systematische Kaufentscheidungsbeeinflussung
- Zeitgemäße Potentialsanalyse, Überprüfung vorhandener Zielkunden und Erweiterung der Zielkunden durch lookalikes
- Digitalisierung des Vertriebsprozesses und der Customer Journey

Harald Klein  
klein Managementberatung

Thomas Barsch  
Pionierfabrik GmbH