



Training **Praktisch E-commerce**

Inleiding

Bijna 40% van zakelijk Nederland bestelt z'n artikelen online. Een nog groter percentage van de zakelijke klanten zegt dat de zoekactie naar een product begon op Google. Dat ziet de technische groothandel natuurlijk ook en opent meer en meer webshops en klantportalen. Veel groothandels voeren inmiddels een krachtig e-commerce beleid, maar er is ook een deel (kleinere) technische groothandels die de producten wel online heeft staan op bijvoorbeeld een website of -shop, maar nog geen actief en praktisch e-commerce beleid voert. De training Praktisch E-commerce draagt bij aan de implementatie van succesvol en praktisch e-commerce.

Wat levert deze training mij op?

- Je kent de verschillende basisprincipes en begrippen van de online marketing (service, marketing, sales, funnel, SEO, SEA etc.);
- je versterkt de positie van je eigen website/groothandel op de resultatenpagina van Google met hulp van de belangrijkste 10 beïnvloedingsfactoren;
- Je zet een krachtige Google Adwords campagne op;
- Je stelt een inspirerende content kalender op en voert hem uit;
- Je optimaliseert op een aantal punten de eigen website door de inzet van Google Analytics.

Doelgroep

Medewerkers die vanuit een bestaande commerciële, ondersteunende of administratieve functie daarnaast basis e-commerce activiteiten uitvoeren.

Uitvoering

De training *Praktisch E-commerce* wordt als open inschrijving aangeboden met een minimale groepsgrootte van 8 deelnemers. De training duurt 4 dagen en wordt aangeboden door een e-commerce expert.

Blended learning

De training *Praktisch E-commerce* is een slimme combinatie van e-learning, fysieke training en coaching.

Investering

De investering bedraagt €1.775 per deelnemer. Dit bedrag is inclusief PiTTiG branchecertificaat.

Locatie

De trainingsbijeenkomsten worden gegeven bij de deelnemende technische groothandels.

Startdata

Kijk voor actuele startdata op www.praktijkacademiepittig.nl.

Informatie of aanmelding

Bezoek voor meer informatie of aanmelding www.praktijkacademiepittig.nl.

Aanbod commerciële trainingen

Training Verhogen onderscheidend vermogen

Baliemedewerker, commercieel medewerker, vertegenwoordiger, accountmanager.

Training Krachtige verkoopstrategie

Commercieel medewerker, vertegenwoordiger, accountmanager.

Training Excellente gesprekstechniek

Baliemedewerker, commercieel medewerker, vertegenwoordiger, accountmanager.

Training Versterken verkoopcultuur

Baliemedewerker, commercieel medewerker, vertegenwoordiger, accountmanager.

Training Verkoopplanning

Commercieel medewerker, vertegenwoordiger, accountmanager.

Training Verhogen conversie offertes

Commercieel medewerker, vertegenwoordiger, accountmanager.

Training Verhogen marge

Baliemedewerker, commercieel medewerker, vertegenwoordiger, accountmanager.

Training Actief accountbeheer

Vertegenwoordiger, accountmanager.

Training Verhogen online omzet

Commercieel medewerker, vertegenwoordiger, accountmanager.

Training Aanbestedingen winnen

Accountmanager.

Training Verhogen omzet uit bijverkoop

Baliemedewerker, commercieel medewerker, vertegenwoordiger, accountmanager.

Praktisch E-commerce

Medewerkers die vanuit een bestaande commerciële, ondersteunende of administratieve functie daarnaast basis e-commerce activiteiten uitvoeren.

Remote selling

Commercieel medewerker, sales professional, accountmanager, key accountmanager.

Online personal branding

Commercieel medewerker, sales professional, accountmanager, key accountmanager.

Social selling

Commercieel medewerker, sales professional, accountmanager, key accountmanager.

