



Titel	Dauer	Ziele	Inhalte
<p>50plus</p> <p>Die Best Ager</p> <p>Zielgruppengerechtes Verkaufen im Autohaus</p>	<p>1 Tag</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Sich auf den demografischen Wandel und die Zielgruppe 50plus einzustellen, um die für den geschäftlichen Erfolg notwendigen Entscheidungen treffen zu können. • Zielgruppe 50plus mit ihren Wünschen und Erwartungen kennenlernen. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Zahlen, Daten und Fakten des demografischen Wandels ▪ Boom beim Konsum? Ist Goldgräberstimmung angebracht? ▪ Die Methusalem Lügen ▪ Besonderheiten der Generation 50plus und die sich daraus ergebenden Marktchancen ▪ Finanzielle Rahmenbedingungen, Kauf- und Konsumverhalten ▪ Best Ager sind keine Senioren ▪ Automobiliere Erwartungen an Produkte und Dienstleistungen für Best Ager ▪ Zielgruppengerechte Ansprache (und was Sie in jedem Fall vermeiden sollten)
<h3>Zielgruppen</h3>		<p>Führungskräfte und Mitarbeiter, die sich auf den demografischen Wandel und die sich daraus ergebenden</p> <p>a) Marktchancen und</p> <p>b) die Kundengruppe der „50+/Best Ager“ einstellen möchten.</p>	

Kommentare